# التأمين على الحياة والضمان الاجتماعي


تأليف

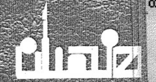
محمد رفيق المصري

عضو مكتبي تأمينات
الحياة والحوادث
بالولايات المتحدة

ماجستير في ادارة الأعمال
جامعة متيشجن الشرقية
بالولايات المتحدة



١٩٩٩



# التأمين على الحياة
# والضمان الاجتماعي

تأليف
محمد رفيق المصري

عضو مكتبتي تأمينات
الحياة والحوادث
بالولايات المتحدة

ماجستير في إدارة الأعمال
جامعة متشيجن الشرقية
بالولايات المتحدة

١٩٩٩

ضمان الدخل البديل

## المحتويات

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |

| الموضوع | الصفحة |
| --- | --- |
| ملحق الضمان الاجتماعي الحكومي في المملكة الاردنية الهاشمية | ٢٥٣ |

## كلمة المؤلف

في اعـدادي للـدراسة التحضيريـة لهذا المؤلف عمـدت الى التركيـز على النواحي العملية للتأمين ومدى مطابقـة النواحي العلمية او النظرية للممارسة كان لا بد هنا من توضح مجموعة من الحقائق:

١ ـ التمييز بين التأمينات الاجتماعية والضمان الاجتماعي امر يسترعى الانتباه ذلك ان المقصود بالضمان الاجتماعي Social Security تلك الانواع من التأمينات الاجتماعية التي تقدمها الدولة بصفتها الرسمية للفئات المختلفة في المجتمع.

على ان التأمينـات الاجتماعيـة Social Insurance أكثر شمـولاً وتمارس (بالاضافة للجزء المغطى من قبل الـدولة) عن طريق شركات التأمين الى الشركات والافراد وارباب الاسر.

٢ ـ يعتبر التأمين على الحياة أحد الاعمدة الاسـاسية لمكونات التأمينات الاجتماعية في بلد ما.

٣ ـ ان برامج التأمين على الحياة والادخارات القيمـة التي توفرها تمثل ما بين ٨ ــ ١٢ بالمئة من معدل دخـل الفرد في الاقتصاديات المتقـدمة، بينما لا تتجاوز هذه النسبـة ١ بالمئة من معدل دخل الفرد في الـدول النامية والتي هي احوج اليها من غيرها من المجتمعـات على ان درجة الوعي التأميني، ومستوى المعيشـة امران في غـاية الاهميـة يواجهـات نمو مثل هـذه التأمينات في البـلاد النامية.

٤ ـ ان التأمين على الحياة في الاردن لا يزال في ادنـى درجاته اذا ما قيس بالانـواع الاخرى (كالتأمينـات العامـة والبحري) والتي بلغت ذروتها، وعلماً بأن تأمينـات الحياة تمثل اكبر مصـدر لتجميع الاموال عـرفته الاقتصـاديات المتقدمة.

٥ ــ عند اعـدادنـا لهذه الدراسـة هـدفنا الى ان يفيـد منهـا ليس فقط شركـات التأميـن والعـاملين بها، بل المؤسسـات الماليـة الاخـرى كالبنوك والصناديق والشركات الاستثمارية بالاضافة الى الشركات المساهمة

وبالاخص التي انشطتها ذات طابع تسويقي والاهم من ذلك هيئات التأمينات الاجتماعية كما لم تحرم هذه الدراسة الافراد، ومعيلي الاسر والطلاب من نصيبهم منها.

٦ ـ ان مركز السيولة النقدية في العالم كان متمركزاً في اوروبا لغاية الحرب العالمية الثانية ثم انتقل في الخمسينات الى الولايات المتحدة حتى أوائل السبعينات الى ان تجمع في السبعينات والثمانينات في دول الخليج وهو بصدد التحول الى اليابان والسوق الاوروبية المشتركة في التسعينات .

٧ ـ لقد خلق تجمع العاملين في المؤسسات والشركات في الاقتصاديات المتقدمة والمتطورة بالاضافة الى طول الفترة الزمنية التي يقضيها هؤلاء العاملين في هذه المؤسسات حتمية واقعة على ادارات هذه المؤسسات في تنظيم علاقات العاملين ودراسة مشاكلهم والعمل على علاجها.

لقد أصبح للمؤسسة بهذه الوظيفة دور اجتماعي يتحتم عليها ان تأخذه على عاتقها بمتابعة راحة العاملين وايجاد وسائل الاجتذاب ـ للتخفيف من ضغط العمل وروتينيته داخل الوحدة والذي ثبت من الواقع ان هذه الامور تنعكس مباشرة على انتاجية الفرد وسلوكه داخل المؤسسة حيث انتقل مع الفرد الى عمله جزء من مشاكله الخاصة والبيتية ومن هنا ترد اهمية انشاء ادارة للافراد لا بقصد التسلط الوظيفي والبيروقراطي بل بقصد متابعة مشاكلهم ومساعدتهم على حلها.

٨ ـ ان اي مؤسسة لتكفل لنفسها النجاح سواء كانت شركة خدمات كالطيران والتأمين او مؤسسة صناعية او تجارية بأن توجه نشاطها لخدمة سوقها بناء على دراسات وافية لطبيعة وظروف وملابسات وحاجات هذا السوق لا ان تنبثق من وجهة نظر الادارة الداخلية فحسب لايفاء رغباتها في السوق دون اكتراث لهذه العوامل. وقد عرفت هذه الظاهرة (بفهم السوق) بـ Marketing Orientation

٩ ـ تشكل هيئات اعادة التأمين المتواجدة في معظم ادول العربية نواه ـ جديدة للتنسيق في تطوير اهداف واغراض التأمين وفقاً لحاجة ورغبة المجتمع كما تساهم في تفسير مفاهيم الانواع المختلفة للتأمين في مختلف

البلدان العربية.

١٠ ـ تعرضت في احيان الى السرد السطحي للموضوع وبالاخص ما تناولته العديد من الكتابات السابقة على انني استطردت في التحليل الى دقائق الامور كما هو الحال في الدراسات النفسية لمقابلات العملاء والتأمينات الاجتماعية، اعادة التأمين والصندوق التبادلي التي تناولتها دراسات مسبقة بصورة مختلفة نسبياً.

١١ ـ تعتبر هذه الدراسات غنية بالامثلة والتطبيقات العملية كما يستدل من فحوى هذا الكتاب.

١٢ ـ خطة البحث:

لقد تم تبويب هذه الدراسات في أبواب ستة:

ـ تعرضنا في الباب الاول منها الى تحديد مفهوم التأمين عامة والتأمين على الحياة خاصة كما بحثنا بايجاز انواع التأمين على الحياة الاساسية ومن ثم طلب التأمين.

في الباب الثاني كان تركيزنا على نواحي التسويق وظروف وملابسات السوق والمفاعلات التي لها ثقل ووزن في التغيير بمعاييره ومتعاطياته كما تعرضنا لاعداد ادارة الانتاج وتنظيمها على ضوء مفاهيم السوق.

في الباب الثالث: كان مدار البحث النواحي الفنية لتأمينات الحياة مع تركيز خاص على معدلات الحياة واثرها على اسعار التأمين كما استطردنا بتحليل انواع الوثائق على اساس الغرض منها، وفي الفصل الثالث من هذا الباب تطرقنا الى تحليل وتفسير بنود وثيقة التأمين على الحياة مع الاستشهاد بنموذج للوثيقة مرفق.

في الباب الرابع: تعرضنا لدراسات مؤتمرات التأمين العربية ومشاكل التامين في الدول النامية اثر تأمين الحياة على التضخم مع تخصيص دراسة التأمين في الاردن. وقد اوردنا العديد من نماذج تطبيقات القياس في الدول المختلفة في العالم.

في الباب الخامس: خصصنا هذه الدراسة الى الضمان الاجتماعي مع الاغراق ـ بالتفصيل وقد عمـدنا لذلك بهدف اعطاء صورة واضحـة ودقيقة للقارىء عن المفهوم الحقيقي للتأمينات الاجتماعيـة والضمان الاجتماعي مع تطبيقات من برامج الضمان الاجتماعي الاردني والليبية الانجليزية والامريكية واثرها على الاقتصاد تعرضنا ـ لموضوعين في غاية الاهمية في حياة شركة تأمين الحياة ألا وهما:

أ ـ اعادة التأمين ب ـ الصندوق التبادلي

ـ اما في الباب السادس فقد خصصناه كمرجع للقوانين المنظمة لشركات التأمين وشركات المساهمة وملحقاتها والذي يمكن الاستشهاد به في العديد من الامور لتزود بها محتويات الكتاب.

في تعرضي لموضوع ضمان الدخل البديل شعرت باهتمام وشوق بالغين في اخراج هذا المؤلف الى حيز الوجود. اذ يـرجع استكمال مقومات هذا الاعداد المتـواضع ايضاً الى العـديد من الجهـود والحوافز الكـريمة التي سـاهمت بها الاخت الكريمة هيفاء وزوجتي العزيزة.

لقد عني بهذا الكاب ان يكون مكملاً لدراسات مسبقة وفاتحة لدراسات اخرى جديدة لرواد العلم والمعرفة.. وبالتوفيق.

ففي كل نفس انّه مكتومة ولكل قلب خفقة ورجاء

**المؤلف**

# الباب الاول
# التأمين والتأمين على الحياة

## نشأة التامين

### نبذة تاريخية

لقد لجأ الانسان منذ بداية الكون الى حماية نفسه من الوحوش الضارية وقساوة الطبيعة عن طريق تجمعات بشرية متلاصقة سواء أدرك الانسان الاول هذه الحقيقة ام لا فانه كان يطبق مبادىء التأمين من حيث تخفيف حدة الخطر والحاجة الى المساعدة عن طريق الانتماء الجماعي.

يرجع تاريخ التأمين على الحياة الى عهد الامبراطورية الرومانية القديمة حيث كان للرومان الادراك والوعي التأميني، فكان الجندي الروماني يستقطع جزءاً من مخصصة للانفاق على اسرته بحالة مقتله ـ كما شكل الرومان اندية خاصة بتحمل نفقات الوفاة والدفن وملحقاته من شأن ذلك يتكلف العضو المؤمن على حياته بدفع مبلغ مبدئي بقدر قيمته ١ دينار بالاضافة الى ستة زجاجات من النبيذ المعتق ومن ثم يلتزم برسوم شهرية قدرها ١٥ فلس. بذا كان التزام النادي هو دفع ما يقارب ٣ دنانير بحالة وفاة العضو.

الوفاة لم تكن الخطر الوحيد الذي يؤمن ضدها، فقد نشأ التأمين البحري قبل نشأة التاريخ الميلادي اذ لجأ تجار الصين القدامى الى توزيع حمولات بضائعهم بالقوارب على نهر يانج بدلاً من تركيزها في قارب واحد وذلك تخفيفاً وتلافيا لحدة وحجم الخطر وفي جزيرة رودس في البحر المتوسط امر حاكم الجزيرة مالك كل باخرة مبلغ ضئيل في أموال مجمعة من شأنها تعويض صاحب المركب اذ غرق. لاحقاً تبلورت هذه الفكرة الى ان اصبحت جزء من القانون الروماني على ما يبدو ان جميع انواع التأمينات في السابق لم يكن المسعى من ورائها هو الربح بل الحماية من الاخطار التي يتعرض لها اصحاب الاعمال/ بعد عام ١٢٠٠ م أصبح التأمين البحري عرفاً قانونيا للتجارة عبر البحر متعارفاً عليه لدى تجار فلورنسا وغيرهم من التجار الايطاليين، من الضرورة بمكان ذكر ان ممارسة التأمين في انجلترا كان حصيلة ما قدمه الايطاليين وملاك السفن.

اول ما عرف التأمين البحري كتابة في انجلترا عن طريق المقاهي وغالباً ما يمارسه التجار والمصرفيين. اشهر هذه المقاهي هي اللويدز والتي تطورت لاحقاً لتصبح رائدة التأمين البحري في العالم ومنه قدمت فكرة تقييم الاخطار حساب الاقساط أي قسم الاكتتاب Under-Writing

اول تأمين على الحياة كـان يسمى تأمين الفدية وذلك على حياة قبطـان سفينة حماية من اعتداء البحارة او ملاحية عليه. ومنها تطور التأمين في انجلترا الى ان اصبح بمثابـة اموال تجميعية تقوم المجموعـة من خلالها بالالتـزامات المترتبة على وفاة احد اعضائها الصرف على اسرتـه ويتاماه ومن ثم تعليم اطفال اسرة الفقيد Fellow membership.

اول وثيقة تأمين على الحياة كانت قد صدرت لمدة سنة واحدة على حياة شخص انجليزي اسمه وليم جابون William Gybbans بمبلغ تأمين قدره ٤٠٠ جنيه انجليزي وقسط سنوي قدره ٣٢ جنيه انجليزي والذي وافته المنية خلال نفس العـام في عام ١٦٠٠ صـدر قرار في الاراضي المنخفضـة (الدنمارك وهولندا وبلجيكا) بتأمين الجنود ضـد فقدان الاعين والاطراف وكان ذلك أول تطوير في تأمين الحياة مثل تأمين ضد العجز.

حدث اخـر هام في تطور تأمينـات الحياة طـرأ في عام ١٧٠٥ اذ اسست اول شركـة تأمين على الحيـاة في انجلترا عرفت انـذاك بـاسم (مجتمع اميكيبل للمساعدات المؤجلة).

عـرفت التأمينات على الحيـاة في أمـريكا قبل الثـورة الامـريكية (عـام ١٧٥٩) ممثلـة برسبيتـاريـان سنـدز بنيويـورك presbyterian Synds New York (Governing bodies) كما شكلت ولاية فيـلادلفيا مجمعاً لمسـاعدة ارامل ويتـامى القسـاوسـة ولا تزال هـذه الهيئـة قائمـة حتى الان والمعروفة بـ presbyterian Ministers Fund.

**التأمين على الحياة التبادلي:**

من الطفـرات ذات الاعتبار التـي قفزتها صنـاعـة التأمين هـي تأسيس التأمين على الحياة التبادلي بنيويورك في الولايات المتحدة عام ١٨٤٣ وقد سمح هذا التبادل لحاملي الوثائق بحق الاشتراك في ادارة شركة التأمين وملكيتها كما تم تأسيس مجمـوعـة اخـرى م المؤسسـات المماثلـة بتشجيع من الحكـومـة الامريكية. ففي عام ١٨٤٩ عم اول قانون للتأمينات العامة في نيويورك وصدر في كتب ولوائح رسمية. وبعد ستـة شهور من هذا الاصدار انشـىء اول مكتب حكومي لشؤون التأمين في ولاية ماستشوستس Massachusetts في أعقاب الثـورة الصناعيـة والتناثـر الاجتماعي الذي طـرأ على الاسر والافراد تـوارد لـــلانســـان الشعـــود بغيـــاب الضمان الاجتماعـي وضرورة البحث

عن بـديل ذاتي لاستقلال الفـرد عن اسرته من هنـا ابتدأت فكـرة التأمين على الحياة تنمو بسرعة كبيرة والذي كان بمثابة تعويض اكيد وبديل قاطع لفقدان دخل الاسرة بمـوت ربها او عجـزه. ففي عـام ١٨٧٥ صـدرت التأمينـات الصناعيـة والمقصود بها التـأمين على حياة عمال المصانـع وضد العجـز وقد عـرف هذا التأمين بأنـه محدود المبلغ اذ لا يجاوز مبلغه. ١٤ دينـار وتحصل الاقساط من العمال مبـاشرة بصورة اسبوعية وقد تطـور نظام التحصيل الى استقطاع من مرتب العامل.

في عام ١٩١٢ ظهـر التأمين الجماعي للمشروعات والمصـانع والمحلات بحيث يقوم رب العمل بتبني التأمين ودفع اقساطه بالنيابة عن العاملين.
ويلعب التأمين اليـوم الـدور الاسـاسي في حمايـة وصيـانـة الامـوال والاقتصاد بالاضـافة الى الحماية الاجتماعية فقد تطـور الى تأمينات اجتماعية ضمانات اجتماعية تقاعد وتأمين صحي (التأمين الحكومي).

وبـذا لعب التأمين دور استبـدال احتمالات الخسارة والضرر بمنفعـة وربح اكيدين.

## تعريفات عامة

### المؤمن

هو الشخص او الشركة الذي يقـوم بتغطية قيمة التأمين لطالب التأمين ضد خطر معين. والمؤمن عادة هي شركة التأمين.

### المؤمن له:

هو الشخص، الاشخاص او الشركة صـاحب موضوع التأمين والمؤمن له عادة هو المستفيد او المستفيدين.

المؤمن عليه:

هو الشيء موضع التأمين فقد يكـن شخصاً (في التأمين على الحياة) وقد يكـون شيئـاً في التأمينـات العـامـة والتأمين البحـري (منقـولات، عقـارات، ممتلكات).

### وظيفة التأمين:

هي نقل الخطر المترتب عليـه وقوع خسـارة مادية من الفـرد الى شركة مختصة والتي تقوم بعمليـة الحماية ضد الاخطار وتعويض المؤمن لـه بحالة وقوع الخطر.

الهدف من تحويل الخطر من الفرد الى شركـة مختصة هو مقدرة المؤمن (شركة التأمين) على تحمل المخاطر التي يعجـز عن تحملها الافراد او الشركات على انفراد. وبذا يتوزع احتمال الخسـائر من التأثير على فرد واحد الى التوزيع على عدد اكبر من الافراد حيث تقل حصة الفرد ويقل حجم الخطر.

### تعريف التأمين:

هـو عقـد بموجبـه يتكفل المؤمن (شركـة التأمين) تعـويض المؤلـه لـه (المستفيد) عن الخسائر المادية اللاحقة بالمؤمن عليه (موضوع التأمين) نتيجة وقوع الخطر (وفاة المؤمن عليه، حريق، تلف، دمار الخ......) مقابل دفع المؤمن له للمؤمن قسط او أقساط دورية.

## الاخطار التي يغطيها التامين

كل الاخطار عدا:

١ ـ الاخطار الناتجة عن الحروب *.

٢ ـ الاخطار المتعمدة التي يفتعلها الانسان بقصد المنفعة، حريق المحل عمداً.

٣ ـ الانتحار.

٤ ـ او اذا لم تستوف الشروط التي ينص عليها في العقد.

## انواع التامينات:

**١ ـ التامينات الشخصية.**

**٢ ـ التامينات على المنقولات والممتلكات.**

أ ــ العقارات.. مثـل الاراضي والمباني والعقـارات والمزارع وما يقام عليها من انشاءات وتخضع لمجموعـة من التأمينات.. ضد الحريق، الاضرار، الانهيار، المسـؤولية لدى الغير، المبـاني والمعدات، اصابات العمل الرهونات.

ب ــ الممتلكات.. مثل السيـارات وتخضـع لتأمين السيـارات، الاثـاث ويخضـع للتأمين ضـد الحريق، وضـد السرقـة، والتلف من الانـابيب والسفن وتخضـع للتأمين البحـري، والطـائرات للجـوي، وغيرها من الناقلات.

جـ ـ المنقولات.. وتشمل البضـائع او الاموال القابلة للنقل او المنقـولـة بواسطـة السفن وتخضع للتـأمين البحري، او بـواسطـة الطـائرات وتخضع لتأمين الطيران او بـاللـوريـات ويخضـع لتأمين النقل البري.

---

* يلاحظ انه في وثيقة التامين البحري المصممة بواسطـة اللويدز اللندنية تتضمن بند الحرب والذي يشمل تغطية البواخر والحمـولات طالما ان الاصابة وقعت والحمولات في عرض البحر. عـادة ما تتبنى الدولة تحمل الاخطـار. بكل متعاطياتها اذا مـا نشبت الحرب اذ تعجز شركـات التامين عن تحمل او قبول مثـل هذه الاخطار، كما تلجأ شركات التامين الى اعطاء اصحاب البضائع المؤمنة المنقولة مهلة اقصاها ١٤ يوماً.

### ٣ ـ التأمينات العامة:

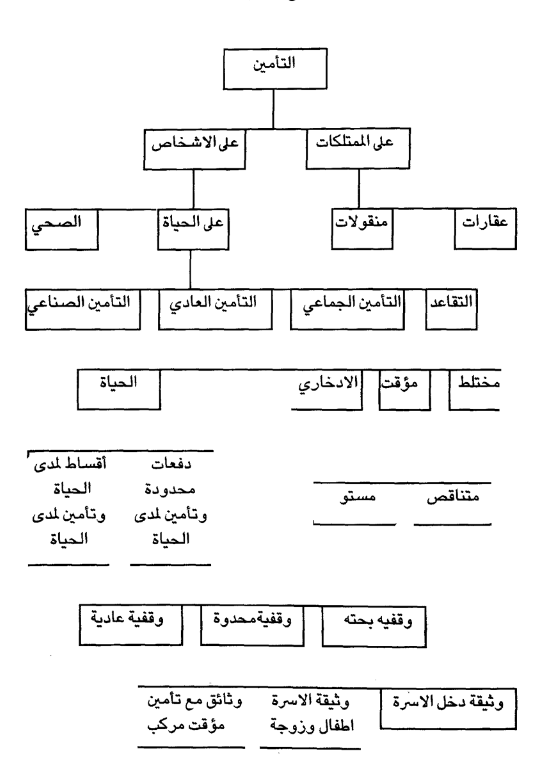
وتتمثل بما يجاوز ٣٠ نـوعـاً من التأمين ممثلـة بـاصـابـات العمل، مسؤولية مدنية، سرقة، اختلاس، نقديـة منقولة وفي الخزينة، مسؤولية عامة، فوات الكسب، مقاولات، الكمبيوتر (العقل الالكتروني)، التصميمات الهندسية الى غير ذلك من التأمينات.

### أهمية التأمين في الاقتصاد العام والمجتمع:

يلعب التأمين دور من يصون الاقتصاد والامـوال من الدمار، الخسارة الضياع، وكنتيجة غير مبـاشرة.. هو حماية اجتماعية نـاتجة عن التعويضات لدخول الاسر والعائلات وحتى المشروعات، هذه الاموال التي فقدت او ضاعت نتيجة عامل القضاء والقدر تخضع ايضاً لنظرية الاحتمالات.

من هنا تـرد اهمية التأمين في الاقتصاد العـام وفي المجتمع على مستوى الفرد والاسرة.

## انواع التامينات



## الباب الاول

### الفصل الثاني

**التأمين على الحياة:**

**١ ـ تعريف:**

هو عقد بموجبه يتكفل المؤمن بدفع قيمة «مبلغ» التأمين للمستفيد بحالة وفاة المؤمن على حياته او للمؤمن على حياته نفسه بحالة بقائه حياً بعد سن معين وذلك مقابل اقساط سنوية تدفع لمدى الحياة او لمدة محددة بموجب العقد.

**ب ـ انواع التأمين على الحياة:**

تتفرع تأمينات الحياة الى العديد من التقسيمات ولكن هنالك مجموعات رئيسية متمثلة بالتأمين على الحياة العادي وتتفرع هذه الى ثلاثة مجموعات اساسية.

**١ ـ التأمين المؤقت:**

هو عقد بموجبه يتكفل المؤمن بدفع قيمة «مبلغ» التأمين للمستفيد بحالة وفاة المؤمن على حياته فقط، وتقتصر مدة الحماية التأمينية على نص الوثيقة التي تتراوح بين سنة و ٣٠ سنة.

انواع التأمين المؤقت:

أ ـ تأمين سنوي يجدد كل عام حسب تاريخ الاصدار والتجديد الخاص بتلك الوثيقة.

ب ـ تأمين الرهونات والذي يبدأ بمبلغ معين ثم يتناقص تدريجياً حسب رصيد الرهن.

جـ ـ تأمين محدد لـ ٥ سنوات، ١٠ سنوات، ١٥ سنة، ٢٠ سنة، ٣٠ سنة.

د ـ التأمين المؤقت لحماية المقرضين والبنوك من عدم استرداد ارصدتهم بحالة وفاة المقترض ويسمى ـ تأمين الائتمان.

هـ ـ التأمين الجماعي للعاملين بالشركات والمشروعات.

**المزايا الخاصة بالتأمين المؤقت:**

١ ـ انه اقل الانواع تكلفة للوحدة الواحدة من التغطية التأمينية (١٠٠٠ د.) اذا ما قورن بالانواع الاخرى.

٢ ـ انه يخدم الغرض من التأمين «التأمين الجماعي، الرهونات، القروض الخ...».

٣ ـ انه النوع الافضل لذوي الدخل المحدودة.

٤ ـ انه النوع الذي يعطي اكبر حماية للدينار الاولى.

**النقاط المعيبة بالتأمين المؤقت:**

١ ـ ان الحالة الوحيدة التي يمكن بها تحصيل قيمة «مبلغ» التأمين هي حالة وفاة المؤمن على حياته فقط.

٢ ـ ان التأمين مؤقت. اذ ينتهي مفعوله حتى لو استمرت الحاجة الى التغطية التأمينية.

٣ ـ ليست لديه قيمة نقدية حالية (لا يتوفر به جانب التوفير).

٤ ـ لا يتضمن هذا النوع العوائد والارباح.

**٢ ـ التأمين الادخاري**

هو عقد بموجبه يتكفل المؤمن بدفع قيمة التأمين للمستفيد بحالة وفاة المؤمن على حياته متضمنة الارباح المتراكمة في حينه، او للمؤمن على حياته نفسه بحالة بقائه حياً في نهاية مدة محددة في العقد.

**انواع التأمين الادخاري:**

أ ـ تأمين ادخاري متضمن الارباح وتتمثل الارباح بما يزيد عن نسبة الاحيتاطي والذي يقدر عادة كل ثلاث سنوات ويتمثل القسط بتزايد نسبي عن غيره.

ب ـ تأمين ادخاري غير متضمن الارباح على ان يحدد عائد سنوي بنسبة ثابتة تحدد في بداية العقد وفقاً لخبرة شركة التأمين.

جـ ـ تأمين ادخاري غير متضمن الارباح وغير متضمن اية عوائد ويتمثل بأنه

اقل الانواع تكلفة وبهذه الحالة يحصل المؤمن على حياته على مبلغ التأمين فقط وذلك في نهاية المدة، وعادة ما يكون حجم الاقساط المدفوعة اقل من الاجمالي المحصل في نهاية فترة التأمين.

د ـ الوقفية ـ ذات الاقساط المعجلة، والدفعات المؤجلة كون ان هذا النوع من التأمينات يمتاز بتراكم عالي من الاموال المتوقعة ورغم كون مدده محدودة بين ٥ ـ ٢٠ سنة يفضل عند انتهاء مدته ان تتحول الى تأمين المعاش (تقاعد). وذلك بتنظيم دخل شهري للفرد او الاسرة ويصرف لمدة محدودة بعشر سنوات مؤكدة او لمدى الحياة. وبالحالة الثانية يقل المبلغ المدفوع عن سابقه لطول فترة الدفع.

ويقرر مثل هذا البرنامج التقاعدي حسب رغبة واختيار الشخص المؤمن على حياته او المؤمن له (المستفيد بحالة الوفاة» ولهذا الشخص مطلق الحرية في ممارسة هذا البند او عدمه.

**مزايا التأمين الادخاري.**

١ ـ انه وسيلة جيدة لالزام الافراد وبالاخص المبكرين بالسن الى توفير اموالهم بصورة منتظمة.

٢ ـ يحتوي مثل هذا النوع على قيم مالية عالية.
٣ ـ رقم العوائد والارباح نسبياً عالياً.
٤ ـ يستفاد منه زمنياً من اجل استخدامه كمخرج لتأمين التقاعد.
٥ ـ يركز هذا النوع من التأمين عادة على الاشخاص متوسطي العمر

**عيوب التأمين الادخاري:**

١ ـ انه يعطي أقل مبلغ تأميني للدينار الواحد.
٢ ـ عالي التكلفة نسبياً، اذ يحصر مبالغ نقدية (بصورة أقساط مدفوعة)

لفترة زمنية محددة.

٣ ـــ يعزى اليه بأنه ايضاً ذو مدد محدودة ـــ لمدة ٥ سنوات، ١٠ سنوات، ١٥ سنة، ٢٠ سنة او لعام ٦٥.

٤ ـ اذا رغب المؤمن على حياته بتجديد العقد لا بد وان يسعى للطلب من جديد عندها قد يكون طالب التأمين «المؤمن على حياته سابقا» غير قابل للتأمين نتيجة علة او سوء صحته.

**٣ ـ التأمين لمدى الحياة:**

ويقصد به ذلك النوع من التأمينات على الحياة الذي تستمر به التغطية التأمينية لمدى حياة الشخص وبالتالي يستمر بدفع الاقساط لمدى حياته.

**عيوب التأمين لمدى الحياة:**

يعاب على هذا النوع من التأمين بأن دفع الاقساط تستمر لفترة طويلة ومتباعدة، عادة لمدى الحياة.

ويتمثل تأمين الحياة بنوعين من الوثائق:

١ ـــ **دفعات محددة وتأمين لمدى الحياة:** أي تدفع الاقساط لفترة زمنية محددة على ان تستمر التغطية التأمينية لمدى الحياة وبهذه الحالة يكون القسط نسبياً أعلى من غيره من الحالات وذلك لضغط فترة الدفعات.

ب ـــ **اقساط لمدى الحياة وتأمين لمدى الحياة:** اذ تستمر التغطية التأمينية لمدى الحياة طالما التزم المؤمن له باستمرار دفع الاقساط

**مزايا التأمين لمدى الحياة:**

١ ـ ان التغطية التأمينية مستمرة لمدى الحياة.

٢ ـ انها خليط من التأمين على الحياة والتوفير المالي.

٣ ـ تتضمن جانب جيد مـن التوفير تبدو بوادره في المراحل الاخيرة من

فترة التأمين.

٤ ـ تتضمن ارباح جيدة

٥ ـ التكلفة نسبياً أقل من تكلفة التأمين الادخاري واعلى من تكلفة التأمين المؤقت.

تتميز معظم التأمينات على الحياة ذات القيم النقدية المتراكمة والمتوفرة بعد سن معين من حياة الوثيقة، انه يمكن تحويل جزء من هذه الاموال لدفع اقساط الوثيقة عن السنوات المقبلة (طالما ان فترة التأمين لم تنته بعد) وذلك بحدود القيم المالية المتوفرة مقابل فائدة مقارنة اذ يعامل السحب بهذه الحالة معاملة القرض، لتطبيق هذا البند عادة،

١ ـ يمارس المؤمن عليه مثل هذا البند عند عجزه المالي الكامل بما يمنعه من القيام بتسديد القسط السنوي.

٢ ـ ان هذا البند يمارس تلقائياً من قبل الشركة وذلك لحماية المؤمن عليه والحرص على استمرارية التأمين.

٣ ـ يبطل مفعول الوثيقة اذا زادت القيمة المستحقة «المسحوبة» عن القيمة المتراكمة ولم يستكمل دفع فروق الاقساط.

٤ ـ يشترط لممارسة هذا البند ان يكون نوع الوثيقة من انواع التأمين الادخاري او مدى الحياة ذو القيمة النقدية.

## التأمين المختلط

ويقصد به اختلاط اكثر من نوع واحد من الانواع الرئيسية السالفة الذكر ومن الامثلة التطبيقية لذلك:

وثيقة تأمين ادخاري مدتها ٢٠ عاماً ومبلغها ١٠٠٠٠ اردني ذات التراكم المالي والارباح» مضافا اليها ١٠ او ٢٠ سنة تأمين مؤقت بمبلغ مساو (١٠٠٠٠) ويطلق على هذا التأمين المختلط ايضاً التأمين المركب.. وقد جرى

العرف التأميني على الا يزيد التأمين المؤقت المركب عن ثلاثة اضعاف مبلغ التأمين الاساسي.

وتجاوزا لذلك جرى العرف في سوق الدول النامية ان يسوق التأمين الادخاري على انه التأمين المختلط.

قياساً على المثال السابق يمكن ان يركب التأمين المؤقت على وثيقة التأمين لمدى الحياة ويطلق على التأمين في هذه الحالة بالتأمين المختلط ايضاً. ويستوضح من ذلك باستعراض اللوحات المرفقة بالصفحة التالية.

## نماذج هندسية للتأمين المختلط

١٠٠٠٠ د، ٢٠ سنة مؤقت

٢٠٠٠٠ د. ٢٠ سنة
وقيمة تأمين (ادخاري)

١٠٠٠٠ د
متضمنة ١٠
سنوات مؤقت

سن ٨٥

لمـــــدى الحياة

١٠٠٠٠
١٥ سنة تأمين
مؤقت متناقص

٦٥ سنة

سن ٨٥

تأمين لمـــــدى الحياة ١٠٠٠٠ د.ك

١٠٠٠٠ د
اقساط ١٠ سنوات
لمدى الحياة

١٠٠٠٠ د. تأمين ادخاري لسن ٦٥

## التأمين على الحياة والتأمينات الاخرى:

عادة ما يعامل فرع الحياة معـاملة مستقلة عن باقي الانشطة التأمينية كالتأمين البحري والتأمينات العامة. اذ يختلف التأمين على الحياة بأنه في معظم الحالات يستمر دفع الاقسـاط لمدى حياة المؤمن على حيـاته، وبالتـالي ترتبط التغطية التأمينية بمدى استمرارية دفع الاقسـاط في مواعيدها وذلك بعد قبول الخطر اسـاسأ. بينما في التأمينات العامـة عادة ما يحتسب القسط سنـويأ او حسب مدة المقاولة، وفي البحري والطيران حسب كل صفقة او سفره على حده او عمر جسم السفينة او الطائرة.

كما ان التزامات شركة التأمين المالية تجاه المؤمنين لديها اكثر تعقيداً مما هي عليه في التأمينات العامة وذلك لدقـة توقيت الدفع وطول مدة التأمين لأكثر من سنة والتحفظ الشديد في استثمار مثل هذه الاموال من جهة، وعدم مقدرة شركات التأمين بالتخلي عـن الالتزام بالدفع بأي حالـة وفاة لأن من شأن ذلك الدعـوى لافلاس الشركة لعـدم مقدرتها على الايفـاء، كما يترتب على مثل هذه التأمينـات التـزام الشركـة بتخصيص جزء من الاربـاح على بعض الـوثـائق وضمان عوائد سنوية على البعض الاخر.

وتحكم مثل هـذه العـوائد عـادة المركز المالي والتنـافس للشركـة، حـد الاحتفـاظ ونسب اعـادة التأمين، مدى تكـرار حـالات الوفـاة، حسن اختيـار الادارة للاستثمار الامثل، التكلفة الادارية. الى غير ذلك من المعايير.

# الباب الاول
## الفصل الثالث
## التأمين على الحياة والفرص البديلة
### التأمين والمراهنة

يستند التـأمين والمراهنة على نظريـة الاحتمالات مع الاخـذ في الاعتبار مجموعة من الاختلافات:

١ ـــ ان التأمين تطبيق علمي وايجابي من واقع الاحتمالات النـاتجة عن الخبرة التأمينيـة في السوق بينما تتضمن المراهنـة، العشوائيـة والكسب الغير مشروع.

٢ ـ كما ان التـأمين يشكل تعويضاً حقيقيـاً عن الاخطار وبـذا لا يسبب احتمال الخسارة مشاكل مالية للمؤمن له ـ بينما في المراهنة، اما خسارة كاملة او عدمها.

٣ ـ يشكل التأمين حماية اقتصادية واجتماعية، بينما يتأتى عن المراهنة احتمال الفشل والخسارة الحقيقية.

٤ ـ لا بـد من توافـر علاقة ومصلحـة بين المؤمن له والشيء مـوضوع التأمين بينما تفتقر المراهنة الى مثل هذه المصلحة.

٥ ـ التأمين رغبة من قبل المؤمن له في الحصر على حماية الشيء موضوع التأمين بينما المراهنة تشكل الـرغبة بعد وقـوع الحدث وليس سابقـاً له وذلك بالنسبة للرابح فقط.

٦ ـ عادة التأمين ليس مصدراً للربح بل مصدر صيانة الاموال والارباح ـ بينما المراهنة مصدر بحث عن الربح الغير مشروع او الخسارة المدمرة.

## التأمين وايداع البنك:

١ ـ يشكل التأمين مصدر للصيانـة الاقتصادية مقابل دفع قسط معين بصورة دورية حيث يضمن المؤمن له قبض المبلغ بشكل تعويض عن الخسارة الناتجة عن حدوث خطر معين ـ بينما يترتب على ايداع القسط في البنك نوع من التوفير البطيء والذي يقصر عن قيمة التعويض.

٢ ـ العـامل الزمني: يستغرق التـوفير في البنك مدة طـويلة حتى يجمع مبلغ التعويض، ومن شأن الخطر ان يستوعب اي اموال متوفرة بما قد يؤدي الى الافلاس ـ بينما ينشأ عن التأمين تعويض مبـاشر وتلافي الافلاس بصورة لحظية دون انتظار لفترة النماء في البنك.

٣ ـــ يتمثل الايداع بـالبنك بالحصـول على فوائد مقـابل السماح للبنك باستثمار وادارة الاموال المودعة بينما يتمثل التأمين على الحيـاة بكونه مصدر استثمار للربح.

## التامين والاستثمار:

١ ـ يتمثل التأمين بتوزيع التكلفة على فترات بحيث يسهل على المؤمن على حياته سدادهـا دون اجهاض مالي حقيقي، بينما يتطلب الاستثمار حجماً كبيراً من الاموال والتي قد لا تتوفر لدى المؤمن له وبالتالي فان الاستثمار لا يعوض صاحب المصلحة عن اية مفقودات على نقيض ما يقوم به التأمين.

٣ ـــ يخضع الاستثمار لـــلاحتمالات وعـوامل الســـوق والعـــوامل الاقتصادية والتي قد يترتب عليها خسارة مالية وفشل المشروع ـ بينما التأمين معفى من هذا الجانب من الاحتمالات، وعلى النقيض يقوم بـالتعويض عن اية خسارة مالية مترتبة على وفاة رب الاسرة وتعطل اعمال وضياع فرص الدخل لافراد اسرته.

## تطبيقات من سوق التامين الانجليزي

## حقائق صناعة التأمين في انجلترا

تم اعداد هذا البرنامج بواسطة هيئات التأمين بقصد ابراز حقائق صناعة التأمين وقد تم هذا الاعداد في وقت كان التأمين موضوع حوار السياسيين واتحادات التجارة العامة والصحف في انجلترا

### الاستثمار

**هنالك مجموعة من الحقائق التي شهدتها استثمارات التأمين في انجلترا:**

١ ـ في نهاية عام ١٩٧٥ بلغ الاستثمار التأميني ٢٧٠٠٠ مليون جنيه استرليني وبذا جاوز التأمين بهذا الرقم اجمالي اصول المباني. بمعدل استثمار ٧ ملايين جنيه استرليني يومياً تمثل التأمين في بريطانيا بكونه مصدر اساسي للاموال. ويتمثل اكبر مقدار بكونه ناتج حملة الوثائق وأصحاب برامج التقاعد.

٢ ـ ٣٤٪ من استثمارات التأمين تمثلت في السوق المالي (اسهم ـ سندات ورهون العقارات) من ذلك ١٠٠٠ مليون خصصوا للاقراض الصناعي وما يجاوز الـ ٢٠٠٠ مليون ج استرليني لمكونات رأسمال المؤسسات الصناعية في عام ١٩٧٥ ـ ١٩٧٦، ٤٠ مليون جنيه اضافية لمساعدة الصناعة الانجليزية.

٣ ـ تبحث شركات التأمين عادة عن مجال الاستثمارات المتحفظة والمضمونة والتي تدر عائداً معقولاً لحملة الوثائق ليس للبحث عن الربح العاجل والمغامرة في استثمارات تحمل في طيها مخاطر عالمية. على سبيل المثال لا يعتبر الاستثمار في الصناعات والمحلات امراً متروكاً للتنبوء.

---

المصدر: قسم الصناعة البريطانية.

استثمار شركة التأمين عام ١٩٧٥: *

| الحكومة البريطانية والسلطة المحلية | جنيه انجليزي |
| --- | --- |
| الضمانات (اسهم وسندات) | ٧١٧٦ |
| ضمانات الشركة (اسهم وسندات) | ٩٥٧٩ |
| قروض ورهونات | ٣١٩٨ |
| ار اضي وملكية | ٤٧٨٧ |
| اخرى (نقدية ـ أصول قصيرة الاجل وكلاء، ارصدة ـ الخ) | ٣١٥١ |
| المجموع | ٢٧٨٩١ |

**صافي استثمار شركة التأمين في ضمانات (اسهم وسندات) الشركات ١٩٧١ ـ ١٩٧٥:**

| السنوات | صافي استثمار التأمين (جنيه استرليني) | صافي رأس المال (جنيه استرليني) |
| --- | --- | --- |
| ١٩٧١ | ٤٨٧ | ٥٣٧ |
| ١٩٧٢ | ٨٧٩ | ١٠٥٤ |
| ١٩٧٣ | ٤٦٠ | ٢١٤ |
| ١٩٧٤ | ١٠٥ | ١٠٩ |
| ١٩٧٥ | ٤٨٩ | ١٤٠٢ |

* تامينات حياة ارباب البيوت ونفقات التقاعد لعام ١٩٧٣

| | |
| --- | --- |
| نسبة ارباب البيوت ونفقاتهم على تأمينات الحياة والتقاعد | ٨٤٪ |
| نسبة دخل الاسر الاسبوعي التي انفقت على تأمينات الحياة والتقاعد | ٦ر٣ ٪ |

* المصدر: الجرد الخاص بانفاق الاسرة وقسم الصناعة البريطانية.

**نسبة اقساط التأمين على الحياة الى اجمالي الانتاج القومي:**

| | |
|---|---|
| فرنسا | ٧٠ر |
| ايطاليا | ٤٨ر |
| اليابان | ٥٥ر٢ |
| الاراضي المنخفضة | ١٢ر٢ |
| السويد | ٦٧ر١ |
| غرب المانيا | ٧٢ر١ |
| الولايات المتحدة | ٦٢ر٢ |
| | ٤٥ر٣ |

**المصدر:** الاحصاءات المالية الدولية وسيجما.

**الاستثمارات طويلة الاجل لشركات التأمين:**

| السنوات | الاصول الممتلكة في نهاية العام بالمليون (بالجنيه الاسترليني) | الاستثمار الصافي خلال العام بالمليون (بالجنيه الاسترليني) |
|---|---|---|
| ١٩٦٣ | ٧٤٢٥ | ٥٨٩ |
| ١٩٦٧ | ١٠٦٢٦ | ٦٩٣ |
| ١٩٧١ | ١٥٠١١ | ٩٧١ |
| ١٩٧٥ | ٢٣٣٤٢ | ١٧٦٨ |

## مبررات وثيقة التأمين على الحياة

قبل ان يقرر الفرد شراء وثيقة تأمين على الحياة لا بد وان يقنع نفسه ان خير وسيلة تضفي على ايفاء حاجاته المالية هو التأمين على حياته ولكن المرء عادة ما يبدأ البحث عن مصادر استثمار امواله في نواحي بخلاف التأمين المذكور، **ومن هذه المصادر: الاستثمارات في:**

العقارات، الاسهم والسندات، التجارة، البضائع، السيارات، وفي احيان اخرى يفضل الكثير من الناس الاكتفاء بحفظ اموالهم كما هي بصورة نقدية او بايداع هذه النقدية في البنك مقابل فائدة سنوية.

لذا كان علينا تعليل سبب ان التأمين على الحياة هو وسيلة سهلة للتملك الذي لا يتطلب رأس مال كبير والذي لا يسع المرء تجاهله.

**خمسة معايير ضرورية لتحديد اهمية التأمين على الحياة:**

١ ـ التوزيع.

٢ ـ الدخل.

٣ ـ الادارة.

٤ ـ خلق ملكية عقارية.

٥ ـ الادخار

**اولاً: التوزيع:**

من المعايير الاساسية التي تعطي للتأمين على الحياة اولوية، هي سهولة توزيع القيم والمبالغ النقدية على الورثة بحالة وفاة المؤمن له او للمؤمن له في نهاية مدة التأمين بحالة عدم وفاته.

ذلك ان شروط عقد التأمين واضحة، محددة وملزمة للاطراف المشار اليهم بالعقد (الموقعين) المؤمن، المؤمن له، المستفيد وذلك دون اية تكلفة قانونية او أية مرافعات قضائية وبذلك تعمل وثيقة التأمين على الحياة كوصية محددة للشخص المستفيد المذكور بالوثيقة.

من هذه الزوايا تختلف ملكية وثيقة التأمين عن ملكية العقار او الاسهم او الايداع البنكي من حيث ان البدائل المذكورة ذات صعوبات في التوزيع وتعقيدات في التسويات، الامر الذي دعا الفرد الى تحديد ورثته على مبلغ التأمين مسبقاً وحسب رغبته التي لا يحق لاحد منازعته بها.

كما ان مثل هذه الوثيقة تخلي مسؤولية الوريث من العبء الضريبي او المديونية اذ انه لا يحق لدائن المؤمن على حياته الرجوع على المستفيد في تحصيل مبلغ الدين بحالة وفاة المؤمن له.

**مثال تطبيقي:**

احمد يافي، السن ٩٠، توفي تاركاً ورائه كل ثروته وعقاراته لابنه مسعود، **مكونات التركة كما يلي:**

| نوع الملكية | قيمة الملكية |
|---|---|
| منزل | ٣٢٠٠٠ |
| تأمين حياة | ١٠٠٠٠ |
| سيارات | ٣٠٠٠ |
| ادخار بنكي | ٢٠٠٠ |
| اسهم وسندات | ١٨٠٠٠ |
| متنوعات | ٢٠٠٠٠ |
| اجمالي التركة | ٨٥٠٠٠د |

مسعود مضطر لبيع المنزل على وجه السرعة للاستفادة من عامل الوقت واستثمار هذه الاموال.

بهذه الحالة يواجه مسعود مجموعة من العقبات ممثلة فيما يلي:

١ ـ قد يكون تسويق وبيع المنزل في تلك اللحظة من الصعوبة بمكان حيث الاسعار منخفضة والطلب على المنازل ضعيف مما يضطر مسعود الى بيع المنزل بأقل من سعره وتكلفته بكثير لهدف الحصول على السيولة العاجلة.

٢ ـ ان عمليــة بيع المنزل ولــو حتى في ظـروف جيدة قد تــؤدي الى دفع عمولة للسمسرة او نتيجة لعدم دراية الورثــة بالنواحي القانونية وفن تسويق العقارات.

٣ ـ قـد يتطلب بيع المنــزل مجموعة مــن التحسينات والاضافـات التي تكلف الــورثة مصاريـف اضافية هــم بأمس الحاجة اليهـا خاصــة في الظرف المذكور.

٤ ـ قد يفاجأ الورثة باقامة رهونات على المنزل يصعب معها حق المداولة والبيع قبل سداد الديون وتصفيتها.

٥ ـ حقوق ومشاكل التسوية للورثــة فيما بينها قد يتأتى عنها صعوبة بيع المنزل وتخصيص الايراد.

الشيء الـوحيـد الذي يتـوفـر فيـه المرونة الكـافيـة لا يخضـع لأي من الاجراءات او الصعـوبات السالفة الـذكر، هو تأمين الحيـاة، اي الـ ٣٢٠٠٠ د التي تدفــع مباشرة للوريث المحــدد في العقد او الــورثة دون رجــوع الدائن او الورثة الاخرين عليه ما لم يرد انهم ايضاً متضمنين في العقد كمستفيدين وهنا يحدد التوزيع حسب الشريعة او بالتساوي وفقاً لما يقرره المؤمن له مبدئياً عند اعداد طلب التأمين.

**ثانيا: الدخل:**

خــلال الثلاثين عــاماً الماضيــة تحول التركيـز في الاقتصاد العــالمي من الاستثمار في وجه واحد من اوجه الاستثمار الى تــوزيع هذا الاستثمار في اكثر من مجال وبالتالي التقليل من حدة الخطـر على الاستثمار الواحد ومن هنا كان للتأمين على الحيــاة نصيب في تــوفير وضمان دخل شهـــري من حيث تأمين (التقاعد ـ المعاش) والوقفية (التأمين الادخاري).

حتى يـوفـر العقـار او الاستثمار العائد او الـدخل كـان على المستثمـر افتراض ادارة هذا الاستثمار وتحمل المسؤولية في نتـائجه من ربح او خسارة حتى لو تمثلت هذه الملكية بالنقدية.

**مثال تطبيقي:**

حسن المهتـــدي، السن ٦٥، وفّـــر مـدى حيـــاتـــه مبلغ ٤٠٠٠٠ د.

(٤٠٠٠٠ × ٥ / ١٠٠ ٥) والحقيقة ان مـا يحتاج اليـه السيد المعتـدي هو دخل سنـوي ٣٠٠٠ د. ليشكل له ضمان اجتماعي او تقـاعـد. لكن لكي يحصل على هذه الـ ٣٠٠٠ د. بفائدة سنويـة ٥٪ لا بد له وان يودع مبلغ ٦٠٠٠٠ د. بدلاً من ٤٠٠٠٠ د.

بما انـه ليس بحـوزتـه هذا المبلغ فـانـه سيضطـر الى البحث عن مجال استثمار يعود عليه بفـائدة سنوية ٥ر٧٪ لتمكنه من تـوفير الايراد السنوي الميلوب (اي ٣٠٠٠ د.) = ٥ر٧ × ٤٠٠٠٠ ولكن عـادة ما يكون الاستثمار ذو الفائدة العالية اكثر خطورة من الاقل فائدة حيث ان الفائدة متناسبة مع درجة الخطر لـذا يتمثل هذا النوع من الاستثمار بـالمقارنة وكـان البديل الوحيـد هو التأمين على الحياة ـ يراعى ان الايراد الشهري المخصص في وثيقة التأمين هو تخصيص شهري مضمون وخصوصا بحالة التقاعد «المعاش».

**ثالثاً: الادارة:**

عند تقدير قيمـة الملكية يجب الاخذ في الاعتبار ما تستوجبـه هذه الملكية من خبرات وتخصصات فنية لامكـان ادارة هذا الاستثمار من حيث الحصول عليه (شراؤه)، الاحياطيات الفنية الضرورية له، الاستهلاك، الصيانة وتكلفتها، المهارات والكادر الضرورية لوضعه موضع التنفيذ.

عادة ما تتواجد مثل هذه المشاكل في الاعمال التجارية، وحدات الاسكان والايجار، الاسهم والسنـدات، بينما لا يتعـرض المستثمـر لمثل هـذه المشـاكل وكيفية ادارتها في التـأمين على الحياة اذ تقوم شركـة التأمين بخبراتها وتـوفر المراجع الفنية المختلفـة لديها بتحمل هذه الاعباء عن المؤمن لـه «المستثمر» مع مراعاة ضمان عائد على هذا الاستثمار.

**رابعاً: التركة:**

معظم الناس لديهم رغبة في ترك اشياء لاحبائهم ولأصحاب الصلة عند وفاتهم. مجموع مـا يتركه المتوفي وراءه يسمى التركة. وتتمثـل هذه التركة في: النقدية ـ المنزل ـ السيـارة ـ الار ض ـ وثيقة التأمين على الحياة وليس يشترط على الاغنيـاء فقط هم من يتركـوا وراءهم مخلفـات، وتمثل وثيقـة التأمين على الحيـاة أحـد هـذه المخلفـات الاسـاسيـة اذ يشترط لاعتبـارهـا ذات قيمـة:

١ ـ تواجد وقت كاف لتراكم القيم النقدية بها.
٢ ـ امكان تحويل الاقساط السنوية بانتظام وبمبالغ معقولة

**مثال تطبيقي: (١)**

يرغب السيد رفيق عامر البالغ من العمر ٣٥ سنة بتوفير .... ٥ د. وذلك عند بلوغه سن الستين ويعتقد ان مثل هذا المبلغ يمكنه من توفير حياة كريمة له ولزوجته وبعد بلوغه سن التقاعد ويعتقد انه بحالة وفاته يكون المبلغ كافياً لزوجته.

لتحقيق ذلك قرر ان يوفر ٢٠٠٠ سنوياً لمدة ٢٥ سنة وبعد عشر سنوات وافته المنية فكان اجمالي ما وفره....٢ د فقط بفائدة ٥ ٪ كان اجمالي المبلغ ٥٠٠ر٢٦ د.

حيث لا يعتبر هذا المبلغ كافياً للانفاق على الزوجة لمدى حياتها **فانها** ستضطر الى:

١ ـ تخفيض مستوى معيشتها.
قبول صدقات او منح خيرية.
٣ ـ التزوج مرة ثانية ان سمحت لها الظروف.
٤ ـ البحث عن عمل لاستكمال الفرق.

**مثال تطبيقي: (٢)**

لنفترض ان السيد رفيق عامر قد استخدم جزء من توفيراته السنوية البالغة ٢٠٠٠ د. ليشتري وثيقة تأمين على الحياة بمبلغ تأمين ٥٠٠٠٠ د. هنا يختلف الحال حيث يبلغ مجموع ما تحصله الزوجة عند وفاته بعد عشر سنوات هو ٥٠٠٠٠ د. مبلغ التأمين + العوائد المتراكمة على الوثيقة + الجزء السنوي المودع في البنك من اصل الـ ٢٠٠٠ د.

**مثال تطبيقي: (٣)**

اذا حدثت الوفاة بعد دفع القسط الاول فان الزوجة تستلم من شركة التأمين مبلغ ٥٠٠٠٠ د. وبذا يكون هذا المبلغ بمثابة مكسب. هنا يرد السؤال؟.

من أين تأتي شركة التأمين بكل هذه المبالغ لدفع التعويضات بحالة الوفاة؟

فتكون الاجابة عليه:

ان المؤمنين لهم الاخرين يشاركون في تحمل مثل هذه الاخطار حسب نظرية الاحتمالات ومن هنا ترد الملكية المتبادلة او الصندوق التبادلي. اذ ان المؤمن له هو المالك الجزئي لشركة التأمين. عكس ما هو الحال بالشركات التجارية اذ يكون حامل السهم هو المالك الجزئي.

**خامسا: الادخار:**

يلجأ الانسان للتوفير عادة بهدف ايفاء حاجات معينة مؤجلة فاذا تخلفت خطة الادخار هذه عن تحقيق اغراضها فانها تباء صاحبها بالفشل.

تصنف هذه الاغراض باهداف قصيرة الاجل واهداف طويلة الاجل.

| الهدف | قصير الاجل | طويل الاجل |
| --- | --- | --- |
| نقدية للطوارىء | - | |
| دفعة اولية للسيارة | - | |
| تصليح وترميم البيت | - | |
| نقدية للتقاعد | | - |
| لوازم التعليم الجامعي | | - |
| التأمين على الحياة | | - |

يتمثل التأمين على الحياة بأنه توفير مؤجل تتراكم فيه الاموال بصورة متزايدة سنة بعد اخرى بحالة الوفاة والحياة بالاضافة الى ان تواجد وثيقة التأمين بحذ ذاتها تمثل ضماناً اكيداً لدخل اسرة حامل الوثيقة. ومن مواصفات وثيقة التأمين حق المؤمن له بالاقتراض بما يعادل ٩٥٪ من قيمة تصفية الوثيقة وذلك للاستثمار في مجالات اخرى طالما انه مستمر في دفع الاقساط بانتظام كما ان من شأن هذه الوثيقة اعتبارها ضماناً لمقرض حامل الوثيقة بما يعادل ٩٥٪ من قيمة المبالغ النقدية المتراكمة بها (قيمة التصفية) ويتم هذا الضمان بتحويل وتظهير الوثيقة الى المقرض بمعرفة شركة التأمين.

# الباب الاول

## الفصل الرابع

### طلب التأمين على الحياة

يتمثل طلب التأمين على الحياة بكونه العقد الحقيقي الملزم لطرفي التعاقد (طالب التأمين وشركة التأمين). كما تعتبر البيانات والمعلومات المستوفاة به في غاية الاهمية، كونها الاساس الذي يبني الجهاز الاكتواري في شركة التأمين قياس حجم الخطر وقبول طالب التأمين او عدمه.

ومن هنا ترد اهمية البيانات المعطاة من قبل طالب التأمين. انه من الاهمية بمكان ابراز دقة وصحة مثل هذه البيانات للحفاظ على موضوعية قياس الخطر واصدار الوثيقة مطابقة للبيانات وللواقع. لكل هذه الامور كان لنا ان ندرس بنوع من التفصيل مجموعة من العوامل العامة بهذا الشأن:

أولاً: **من هو طالب التأمين المؤهل للتأمين على الحياة؟**

شروط اساسية لا بد من اخذها في الاعتبار عند اعتبار طالب التأمين خطراً مقبولاً ويمكن قياسه:

١ ـ ان يكون طالب التأمين صاحب مقدرة مالية للالتزام بدفع الاقساط للفترة المراد التأمين خلالها.

٢ ـ ان يكن لطالب التأمين مصلحة في التأمين على حياته، سواء لذاته «تراكم أموال» او للمستفيدين بحالة وفاته، ويكون هنالك حاجة لحماية الاسرة من ضياغ الدخل نتيجة الوفاة.

٣ ـ ان يكون سليماً من الناحية الصحية.

٤ ـ ان يكن حسن النية، بمعنى ان ليس به اي مرض يقصر من اجله ويكن سبب وفاة عاجلة لا دراية لشركة التأمين بها *

---

* يتواجد الخطر بهذه الحالة ضمن فئة طالبي التامين ذوي المبالغ المدرجة خارج متطلبات الفحص الطبي. انظر جدول الاعفاءات من الفحص الطبي لطالبي التأمين على الحياة.

٥ ـ ان يكون واقعاً ضمن فئات السن المدرجة في جداول قبول الاخطار «اي اقل من ٦٠ عاماً».

٦ ـ ان تكون طبيعة نشاط عمله من ضمن النشاطات المقبولة اخطارها لدى شركة التأمين «مثال: الا يكون عضواً في وحدة انتحارية عسكرية».

**ثانياً: أهمية دقة البيانات والمعلومات التي يدلي بها طالب التأمين:**

١ ـ للحصول على بيانات صحيحة ودقيقة لا بد لمندوب التأمين (وكيل الانتاج) ان يتوخى الحذر في اخذ المعلومات ومن ثم التأكد منها عن طريق اثارة مجموعة من الاسئلة والاستفسارات. ومن ضمن هذه الاستفسارات: عمر طالب التأمين، وللتأكد من ذلك، ينتظر مندوب التأمين فترة ثم يثير سؤال تاريخ الميلاد، او التعرض لحادث مسبق لتاريخ الميلاد المذكور ومن ثم دراسة رد فعل طالب التأمين.

٢ ـ دراسات نفسية لطالب التأمين ومن ثم الحالة الصحية باستعراض تاريخ الامراض وموضوع دخل المستشفيات وكيفية معاملة الممرضين والاطباء في مستشفى معين مثل هذه الاسئلة يمكن ان تدفع طالب التأمين الى الاستطراد في وصف حالات معينة، منها يمكن لمندوب التأمين الدخول للتحقق من السبب ومطابقة البيانات. *

يمكن الاستفادة من تعليقات افراد اسرة طالب التأمين او من زوجته او اصدقائه والذين قد يتواجدوا الى جانبه عند ملء طلب التأمين.

٣ ـ تحليل البيانات والمعلومات والمقارنة بين فحواها بعد ملء الطلب. اذ يقوم مندوب التأمين بمراجعة الطلب واستخلاص ما اذا كان هنالك اي تضارب في البيانات او مغالطة بالتواريخ.

**مثال ذلك:** ان يذكر طالب التأمين انه كان في اجازة خارج البلاد في شهر.... سنة .... ومن ناحية اخى من سباق الحديث الشفوي ذكر (دون ما يدرك) أنه كان بنفس التاريخ في مستشفى «بمنطقة

* في الحياة العملية ـ عادة ما يلجأ مندوب التأمين الى السرعة في ملء الطلب دون التحقق من صحة ودقة البيانات المغطاة، كما ان ذلك يعتمد على شخصية مندوب التأمين ومقدرته في التصرف في المقابلة.

مخالفة للمعاينــة» ان هذا التضارب من الاهمية بمكــان بحيث يستدعي مندوب التأمين الى التحقق من مثل هذه الملابسات والوصول الى الحقيقة.

٤ ـ تعتمد دقة جمع البيانات من نـاحية اخرى على مدى صدق مندوب التأمين ومدى تفهمه لاهمية هذه البيانات والتدريبات التي تلقاها.

٥ ـــ تعتبر ملاحظـات منـدوب التأمين مهمة مــن حيث حصر البيانـات والتعليقات التي لم يتناولها طلب التأمين.

٦ ـــ طبيعة تصميم الاستمارة نفسهـا ومدى مـوضوعيتهـا، وبالتـالي طريقة صياغة الاسئلة وعادة ما يستحسن تقسيم الاسئلة الطويلة والمزدوجة الاجـابـة، الى اسئلـة قصيرة محددة يجاب عليهـا بنعم او لا، ممـا يسـهل على الطرفين استكمال البيانات وسرعة ملء الطلب.

٧ ـ تتأثر دقة البيانات وموضوعيتهـا، وبالتالي طريقة صياغة الاسئلة. وعادة مــا يستحسن تقسيم الاسئلة الطـويلة والمزدوجــة الاجابـة، الى اسئلة قصيرة محددة يجاب عليهـــا بنعم او لا، ممـــا يسهل على الطـــرفين استكمال البيانات وسرعة ملء الطلب.

٧ ـ تتأثـر دقة البيانـات وموضـوعيتها بالكشط والتشطيب، عـادة ما يحظـر مــالىء الطلب من الكشــط او الشطب، اذ يعتبر طلب التأمين العقـد المزم لطرفي التعاقـد، وان اي شطب من شأنه ان يخلق فجوة قد يستفيد منهـا طرفاً ضد الاخر.

٨ ـ تعتمد دقة البيانـات على مدى تجاوب طالب التأمين ودرجة وعيه في فهم طبيعة الاسئلة، اذ من شأن هذا الـوعي تحاشي الاجابة الغير محددة نتيجة ازدواج طبيعة السؤال.

٩ ـ تعتبر الاسئلة الشفوية الاضافية والغير رسمية التي يثيرها مندوب التأمين وسيلــة جيـدة، ليس فقط للتحقق من صحــة البيـانـات، بل لاستيفـاء المعلومات اللازمة لتقييم الخطر.

ثالثا: **مكونات طلب التأمين على الحياة:**

يتكون طلب التأمين على الحياة من قسمين

أ ـ **القسم الاول**: ويشمل طلب البيانات الاساسية.

ب ـ **القسم الثاني**: ويشمل استفسارات عن البيانات الشخصية لطالب التأمين وحالته الصحية.

### (أ) محتويات طلب التأمين (القسم الاول):

١ ــ يتمثل أعلى يسار الطلب بمساحة مخصصة لرقم الوثيقة عند اصدارها بحيث تكون مرجعاً للوثيقة بحالة الضياع.

٢ ـ ويليها مقدمة تنبيه للنواحي الواجب تحاشيها اثناء ملء الطلب.

٣ ـ بيانات عامة متمثلة بـ: اسم المطلوب التأمين على حياته، الجنس (ذكر ام انثى)، تاريخ الميلاد، السن، مكان الولادة، الجنسية، ومن ثم الحالة الاجتماعية للمطلوب التأمين على حياته «متزوج، أعزب، طالق، الخ..) وترد أهمية الحالة الاجتماعية بتحديد من هم المستفيدين بحالة وفاة المؤمن على حياته والاولويات المترتبة على التوزيع.

٤ ــ عنوان المطلوب التأمين على حياته. يراعي استيفاء بيانات عن عنوانين: احدهما ــ عنوان مركز العمل، والثاني مكان الاقامة. اذ يلجأ الافراد الى تغيير وظائفهم وبالتالي اماكن اقامتهم. كما تتضمن مجموعة الاسئلة المشتقة سؤالاً خاصاً بالمهنة ومدة العمل بها ـ ومن شأن تحديد المدة تقييم.

(١) مدى استقراره النفسي والذي قد ينعكس اذا تقلب في الوظيفة على وثيقة التأمين بعد اصدارها.

(٢) تحديد المقدرة المالية والدخل من طبيعة العمل المشار اليه.

٥ ـ بيانات خاصة بمعلومات عن الزوجة والاطفال بحالة ما اذا كانوا خاضعين للتغطية التأمينية على قدم المساواة مع طالب التأمين الاساسي وهذا امره اختياري ويراعي اذا شمل الطلب الاطفال والزوجة ان تسمى الوثيقة بهذه الحالة ـ الوثيقة العائلية. كما يراعى بحالة تأمين الاطفال المتوقع ولادتهم مستقبلاً انه لا يسري مفعول التأمين الا بعد الولادة بـ ١٥ يوماً، والهدف من ذلك هو ان احتمال وفاة الطفل بعد ولادته باسبوعين عالياً نسبياً.

يلاحظ في الطلب المشار اليه لاحقاً، انه بحالة تأمين الاطفال لا بد وان تدرج اسماؤهم جميعهم.

٦ ـ بيانات خاصة بنوع الوثيقة، مبلغ التأمين، القسط السنوي والقيمة المدفوعة مع الطلب. وسيرد لاحقاً انواع الوثائق الممكن اصدارها.

اضف الى ذلك البيانات الخاصة بالتصنيف الاضافي للقسط: ويقصد به اذا ما زاد وزن طالب التأمين عن حد معين فان احتمال الخطر الصحي يزداد وبالتالي تضاف نسب متفاوتة حسب الحالة الصحية، يراعى ن القسط الاضافي ليس متأثراً بالوزن فحسب بل بالحالة الصحية ونتائج فحص الدم والبول والضغط وفي احيان اخرى تخطيط القلب.

٧ ــ بيانات عن أية تأمينات اضافية علاوة على التأمين على الحياة الاساسي ومثل هذه التأمينات وقوع الحوادث ـ اذ يضاعف مبلغ التأمين اذا حدثت الوفاة نتيجة حادث مقابل دفع قسط اضافي بسيط. من التأمينات الاضافية ايضاً التأمين المؤقت والمركب الى جانب مبلغ التأمين الاساسي، ويشترط بهذه الحالة الا تزيد فترة التأمين المؤقت المركب عن فترة التأمين الاساسي . وستوضح هذه الفكرة بصورة جلية عند استعراض الاشكال الهندسية لانواع التأمينات المختلفة.

٨ ـ تتضمن مجموعة البيانات المطلوبة ايضاً انواع ومبالغ التأمين الحالية والتي بحوزة طالب التأمين: والهدف من مثل هذه البيانات، حصر مبالغ التأمين التي أمن عليها طالب التأمين، وتقييم الخطر والاشارة الى امكان تخوفه من الموت نتيجة مرض معين لم يشأ ان يكشفه من خلال استعراض قائمة الاسئلة المطروحة. كما يحدد حصر الوثائق الحالية انواع الفحوص الطبية الواجب على طالب التأمين اجراءها.

كل هذه الاسئلة ترشد المكتتب الى تقدير حجم الخطر والقرار فيما اذا تطلب الامر تسعيراً اضافياً للمعدل العادي.

١٠ ــ مجموعة من الاسئلة تشير الى عادات وسلوك طالب التأمين كادمان تعاطي المخدرات او المشروبات الروحية، او الاستهتار في قيادة السيارة وأية عوار ض اخلاقية اخرى.

١١ ـ المستفيد/ المستفيدين: لصعوبة تحديد الجهة المختصة بالاشراف والادارة على اموال المتوفي بحالة وثيقة التأمين على الحياة. جرى

العـرف التأميني على تحديد الـوريث او الورثـة/ الشرعي او الشرعيين والذي قرر طـالب التأمين انتقائهم منذ البـداية (عنـد ملء طلب التأمين على الحياة). ولهؤلاء المستفيدين بحالة وفاة المؤمن على حياته الحق في مبلغ التأمين بأولوية عن غيرهم ولا يجوز لـدائني المتوفي الـرجوع على المستفيديـن بهذه الحالة لأن الاموال من حقهم وحدهم.

لا بد من مـراعاة انه بحـالة عـدم وفاة المؤمن على حياتـه في نهاية المدة، يتقرر بصورة تلقائية ان المؤمن على حياتـه هو نفسه المستفيد وعادة ما يكون المستفيدين:

الزوجة، الاطفال، اخوة او والدين، او اقارب المؤمن على حياته.

اما بحـالة ما تكـون الزوجة هـي المستفيدة، ووافتها المنيـة مع زوجها بحادث سيارة تاركين وراءهما اطفالاً دون الســن القانوني، بهذه الحالة لا بد لمندوب التأمين مبدئياً عند ملء الطلب اثارة مثل هذه الاسئلة وتحديد من يرغب فيهم طالب التأمين ان يكونوا اوصياء على الاطفال.

خلاف ذلك، تتبنى المحكمة تخصيص وصي.

١٢ ـــ تعهـد طالـب التأمين بأن البيـانات المعطـاة من قبلـه صحيحـة وواضحـة ولا عيب فيهـا ومن ثم تـاريخ مـلء الطلب وتـوقيع طـالب التأمين وملحقاً به توقيع وكيل الانتاج كشاهد على توقيع التعهد.

يلاحظ ان طلب التأمين يحوي على توقيعين:

**الاول**: طالب التأمين. والـذي هو المطلـوب التأمين على حياتـه او طالب التأمين بحالـة المطلوب التأمين على حياتـه، زوجة، ابن، بنت، او قـريب طالب التأمين. بهذه الحالة يكون طالب التأمين خلاف المؤمن على حياته.

**الثاني**: المطلوب التأمين على حياته: ويكون هو نفسه طالب التأمين اذا لم يهدف طالب التأمين الى تخصيص احدا من اقاربه.

١٣ ـــ يتضمن طلب التأمين على الحيــاة (القسم الاول) عــادة، بيانــات ثانوية لا تعتبر جزء من العقد وتكون ملحقة للعقد. تتمثل هذه البيانات في:

(أ) مجموع الـدخل السنوي لـلاسرة: يهدف بها تحديد امكان الـرجوع على طالب التأمين مرة اخرى لحاجته لوثائق اضافية بحالة كبر الدخل.
تحديـد ما اذا كـان احداً يشــارك في دفع القسط والهدف منـه مطابقـة بيانــات كبر الدخل مع عدم المقدرة على الـدفع لوحده، ومن هنــا تتبين محاولة التضليل من قبل طالب التأمين.
عموماً مثل هذه البيانات تعتبر اختيارية، للطالب الحق في رفض الاجابة عليها اذا شاء.

(ب) يلي هذه المجمـوعة من البيـانات ـ تقـرير وكيل الانتـاج في وسيلة الوصول الى مثل هذا العميل ومدى معرفته له. اذ من شأن المعرفة تعزيز الثقة في البيانات.

(جـــ) تستكمل هذه البيــانــات بتعهد وكيل الانتــاج لصحــة البيانــات الثانوية الملحقة للعقد ومن ثم تحديد التاريخ.

(د) يلي التوقيــع الاستشهاد بأسماء ثـلاثة معـرفين او أصحاب اعمال ممن يعرفهم طالب التأمين مع توضيح عناوينهم.
يستشهـد بمثل هذه المراجع احيــانــا للتحقق من صحــة البيانــات. كما يستعان بها مستقبلاً في اعتبارهم عملاء للمستقبل.

(هـــ) تلجأ بعض الشركات الى ادراج بند خــاص بتصنيف المهنة السالفة الذكر حسب مجموعات الاخطار وذلك تسهيلاً للتقييم الاكتواري، كذلك تحديد وسيلــة التمـويل اذ يلجأ بعض طــالبـي التأمين الى الاقتراض من البنك لـدفع الاقساط على ان يبقى البنك هو المستفيد بحدود مبلغ القرض.

### (ب) محتويات طالب التأمين (القسم الثاني):

### البيانات الشخصية:

يعتبر هذا القسم من المكملات الاساسية للبيانات الضرورية لقياس ظروف وملابسات الخطر. ويستخدم القسم الثاني بحالة اعفاء طالب التأمين من اية فحوص طبية كونه خاضع لفئة الاعفاء ويمثل هذا الطلب المبدئي بديلاً عن نتائج الفحوص. ويتضمن:

١ ـ مجموعة بيانات خاصة بمواصفات طالب التأمين من حيث الطول والوزن لطالب التأمين (زوجته اذا كانت متضمنة في الطلب).

تغيير الوزن، تحديد زيارات الطبيب، وما اذا كان طالب او طالبي التأمين تحت المعالجة حالياً او تحديد ما اذا اصيب بأية امراض او اجريت له اية عمليات جراحية سابقة. بمعنى دراسة الحالة الصحية وحصرها تاريخياً.

٢ ـ مجموعة بيانات خاصة بعادات طالب التأمين من حيث تعاطيه المخدرات، ادمان الكحول، وخلافه.

٣ ـ مجموعة بينات خاصة بتصرفات واجراءات شركات التأمين المنافسة بحالة ما اذا كان طالب التأمين قد رفض قبوله كخطر او بحالة ان اوقفت شركات التأمين الاخرى سريان مفعول التأمين نتيجة اكتشاف تضليل في البيانات وخطر للحالة الصحية او عامل السن وتكون مثل هذه البيانات دليلاً واضحاً تسترشد به شركة التأمين القائمة بملء الطلب.

٤ ـ تخصيص فسحة لتفسير الاجابات في الاسئلة السابقة من حيث الاستطراد في استكمال بعض البيانات التفصيلية والتي من شأنها القاء الضوء على حالة طالب التأمين الصحية.

٥ ـ يتضمن هذا القسم توقيع طالب التأمين بتعهده ان البيانات التي سردت سليمة وخالية من اي عيب وذلك بشهادة وكيل الانتاج.

# نموذج طلب التامين على الحياة

رقم الوثيقة ....................

طلب تأمين على الحياة لدى شركة ............................. للتأمين

القسم الاول: يجاب عليه من قبل من سيؤمن على حياته او من قبل طالب التأمين يرجى الاجابة بوضوح كما يراعى عدم الشطب او التعديل للبيانات المعطاة. التعديل اذا ورد، يجب ان يوقع عليه من قبل طالب التأمين او المطلوب التأمين على حياته، لا بد من التحقق كاملاً من عمر طالب التأمين.

---

١ ـ أ) اسم المطلوب التأمين على حياته بالكامل؟

....................................................

ب) الجنس ذكر انثى

---

٢ ـ أ) تاريخ الميلاد؟ ب) ـ مكان الولاد جـ) الجنسية

يوم شهر سنة

---

٣ ـ عازب ☐ طالق ☐ متزوج ☐ ارمل ☐ هاجر ☐

---

٤ ـ عنوان المطلوب التأمين على حياته بالكامل؟

العمل ..............................................................

المنزل ..............................................................

---

٥ ـ أ) المهنة ......................... ب) مدة العمل بهذه المهنة .............

---

٦ ـ هل التأمين يشمل الزوجة ايضاً نعم لا

بحالة الايجاب:

أ) اسم الزوجة ..............................................................

ب) تاريخ الميلاد ..............................................................

يوم شهر سنة ج)السن د) مكان الولادة هـ) قيم الوثائق الحالية

---

٧ ـ هل طلب التأمين متضمنا الاطفال؟ نعم ☐ لا ☐

بحالة الايجاب

| الاسم | تاريخ الميلاد يوم | شهر | سنة | قيم لوثائق الحياة الحالية |
|---|---|---|---|---|
| ١ | ............ | ........................ | | ................................ |
| ٢ | ............ | ........................ | | ................................ |
| ٣ | ............ | ........................ | | ................................ |
| ٤ | ............ | ........................ | | ................................ |
| ٥ | ............ | ........................ | | ................................ |
| ٦ | ............ | ........................ | | ................................ |
| ٧ | ............ | ........................ | | ................................ |

٨ ـ أ) نوع الوثيقة؟

ب) مبلغ التأمين؟ ......................................... د.

٩ ـ أي تصنيف اضافي للقسط؟ نعم ☐ لا ☐

تصنيف ٢ ☐ ٣ ☐ ٤ ☐ ٥ ☐

١٠ ـ المستفيد الاول

أ) الاسم ............................................................................

ب) الصلة ...................... جـ) السن ..............................

١١ – بحالة وفاة المستفيد الاول ، المستفيد الثاني

أ) الاسم ............................................................................

ب) الصلة ...................... جـ) السن ..............................

١٢ ـ اذكر كل انواع التأمين على الحياة او التقاعد التي بحوزتك الان.

| الشركة | قيمة الاصدار | سنة الاصدار | نوع التأمين | هل أجرى فحص طبي نعم | لا |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | ☐ | ☐ |
| | | | | ☐ | ☐ |
| | | | | ☐ | ☐ |
| | | | | ☐ | ☐ |

١٣ ـ هل التأمين المطلوب هو استبدال لوثيقة ملغاة سابقاً؟

نعم ☐ لا ☐

١٤ ـ هل لديك أي طلب للتأمين على الحياة في أي من الشركات الاخرى حالياً؟

نعم ☐ لا ☐

١٥ ـ هل انت او زوجتك او الشخص موضوع التأمين خلال السنة الماضية:

أ) تمت معالجته من قبل الطبيب بحالة جلطة او سرطان (خلاف سرطان الجلد)

ب) ضغط مرتفع، سكري، او تحت العلاج حالياً؟

نعم ☐ لا ☐

١٦ ـ طرقة دفع القسط:

سنوي ☐ تصف سنوي ☐ ربع سنوي ☐

شهري بنكي ☐ شهري ☐ قسط واحد ☐

١٧ ـ القيمة المدفوعة مع الطلب ................................ د.

لا شيء

١٨ ـ هل يستلزم فحص طبي؟ نعم ☐ لا ☐

١٩ ـ هل انت مدمن كحول او مخدرات نعم ☐ لا ☐

٢٠ ـ اية تعديلات، اضافات، او ملاحظات يراها مركز الشركة.

.............................................................

انني اوافق على ان لن ينشأ أي عقد تأمين ما لم تصـدر الوثيقة بناء على هذا الطلب ويكون القسط الاول للتأمين المتوجب عليه قد دفع بكامله ابان حياة المطلوب التأمين على حياته وتمتعه بالصحة الجيدة.

جميع القرارات والاجوبة في القسط الاول والثاني من طلب التأمين كاملة ووافية وصحيحة وملزمة لكل الاطراف التي لها مصلحة بالوثيقة الصادرة بناء على هذا الطلب.

انني أفوض أي طبيب أو أي شخص تعينه الشركة بأخذ المعلومات المتعلقة بحالتي الصحية وأتنازل عن أي حق لي يحجب أي من هذه المعلومات الطبية.

وقع هذا الطلب في مدينة ............................ دولة ........................

في يوم .................. من شهر .................. عام ١٩ .

| توقيع الشاهد | توقيع المطلوب التأمين على حياته |
|---|---|
| ...................... | ...................................... |

توقيع طالب التأمين

............................................

(اذا كان شخصاً اخر غير المطلوب التأمين على حياته)

## بيانات ملحقة للعقد

١ ـ مجموع الدخل السنوي للاسرة ........................................ د.

٢ ـ هل يشاركك احد في دفع القسط؟ نعم ☐ لا ☐

العلاقة ........................................................................................

٣ ـ هل انت ملتحق بالخدمة العسكرية حاليا؟ نعم ☐ لا ☐

٤ ـ ما هو مدى معرفة وكيل الانتاج بطالب التأمين؟

معرفة سطحية لفترة ..................................................

معرفة جيدة من عام ......................................................

قريب لي ..........................................................

٥ ـ هل هذا الطلب مخصص للتأمين لمصلحة الاعمال؟

نعم ☐ لا ☐

٦ ـ أسماء ثلاث معرفين أو اصحاب اعمال ممن يعرفهم طالب التأمين

أ ـ الاسم ............ العنوان ................ رقم التليفون ...........

ب ـ الاسم ............ العنوان ........... رقم التليفون ..............

جـ ـ الاسم ............ العنوان ............ رقم التليفون ...........

## جـ ـ الاسم ............. العنوان ............. رقم التليفون .............

القسم الثاني: من طلب التأمين على الحياة لدى شركة .......... للتامين

الاسم بالكامل ............................................

الاسم خاص بالشخص موضوع التامين في القسم الاول من طلب التامين على الحياة

الرجاء الكتابة بوضوح: ان أي تعديل او شطب لا بد من التوقيع عليه من قبل المطلوب التامين على حياته.

١) ما هو طول ووزن التامين على حياته؟

الطول الوزن

أ) طلب التامين ......... ............

ب) الزوجة ......... ...........

( اذا كانت موضوع التامين)

هل تغير وزن اي منهما بالزيادة او النقص عن ٥ كيلو غرام خلال السنة الماضية؟

نعم لا

اذا كانت الاجابة نعم فما هي كمية الزيادة ..................... كمية النقص ........ في الوزن.

سبب التغير في الوزن؟ .....................

٢) اخر زيادة قمت بها للطبيب:

شهر سنة

أ) الشخص موضوع التامين ...... ........

ب) الزوجة ......... .........

(اذا كانت موضوع التامين)

٣) هل أي نم الاشخاص (طالبي التامين) تحت اية معالجة او يتناولوا اية انواع من الحبوب بسبب صحي؟

نعم لا

٤) هل سبق لاحد طالبي التامين وان:

أ) رفض لهم طلب تامين على الحياة او تامين صحي او صنف او أجل؟

نعم لا

ب) ابطل مفعول وثيقة تامين سابقة، الغاها، او جدد بوليصة قديمة؟

نعم لا

٥) هل سبق لاحد طالبي التأمين وان:

أ) اجرى له اية عملية جراحية نعم لا

ب) دخل المستشفى للرعاية الصحية ـ للراحة ـ او التشخيص للعلاج نعم لا

جـ ـ تناولت المخدرات او تتناول اي منها حاليا:

نعم لا

ر) عولجت كمدمن خمور؟

نعم لا

٦ ـعدا ما سبق، هل سبق لاحد طالبي التأمين وان:

أ) تام بمراجعة الطبيب للفحص؟ نعم لا

ب) اجرى لك فحص القلب بالتخطيط الكهربائي او فحص جسمك بالاشعة السينية؟

نعم لا

جـ) اصيب بضغط مرتفع؟ نعم لا

د) استلمت اية اعادنة مرضية نعم لا

هـ)استلمت اية اعانة مرضية؟ نعم لا او تعويضات مالية للعجز؟

٧)هل يعاني اي من طالبي التامين في هذه الوثيقة اي نوع من العجز الصحي او بواد اي مرض او عيب اي انعدام للانتظام في الصحة العامة؟

نعم لا

٨) اذكر بتفصيل مع التعليق على الاجابات لكل من الاسئلة السابقة حسب طبيعة الاجابة المعطاة في حالة الاجابة بنعم.

| رقم السؤال | المرض الو العلاج وسببه | تاريخ بدء المعالجة شهر سنة | مدة العمل | تاريخ الاشفاء شهر سنة | اسم وعنوان الطبيب المختص و المستشفي او العيادة |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

اشهد حسب كامل درايتي ان المعلومات والبيانات التي ادليت بها لوكيل الانتاج حسب ما هي مقدمة اعلاه بأنها صحيحة، كاملة وخالية من اي عيب.

(لوكيل الانتاج حق التاكد من صحة هذه البيانات ويرجى عدم اغفال اي من الاسئلة او اجاباتها)

التاريخ .................................. توقيع طالب التامين بين

اشهد انا وكيل الانتاج انني سالت صاحب طلب التامين الموقع اعلاه، كل ما يتعلق بالاسئلة سالفة الذكر وانه تم الاجابة عليها وكتابتها بدقة وامانة وعليه اتعهد بالشهادة.

مركز الشركة في ................................ توقيع العامة (وكيل الانتاج

## جدول خاص بتحديد الفئات الخاضعة للفحص الطبي مصنفة حسب مبالغ التأمين وأعمار طالبي التأمين وذلك بناء على

## متطلبات المكتتبين

| مبلغ التأمين(مبلغ الخطر) بالدينار | لغاية السن ٣٥ | فئات السن ٣٦ – ٤٠ | فئات السن ٤١ – ٤٥ | فئات السن ٤٦ فما فوق |
|---|---|---|---|---|
| لغاية ٣٠٠٠ | أ | أ | أ | ب |
| ٣٠٠١ – ٤٠٠٠ | أ | أ | ب | ب |
| ٤٠٠١ – ٥٠٠٠ | أ | أ | ب | ب |
| ٥٠٠١ – ٧٥٠٠ | أ | ب | ب + ح | ب+ح |
| ٧٥٠١ – ١٠٠٠٠ | أ | ب | ب +ح | ب + ح +د |
| ١٠٠٠١ – ١٥٠٠٠ | ب | ب+ج | ب + ج + د | ب + ج + د |
| ٣٥٠٠١ – ٢٥٠٠ | ب + ج | ب + ج + د | ب ÷ ج + د + هـ | ب + ج + د + هـ |
| ٢٥٠٠١ فما فوق | ب + ح +د + هـ | | | |

أ = يعني بها الاعفاء من الفحص الطبي.
ب = الفحص الطبي متضمناً تحليل البول.
جـ = صورة أشعة للصدر.
د = الفحص الطبي متضمناً تخطيط القلب بالاضافة لما سبق.
هـ = الفحص متضمناً تحليل الدم (عـدد الكريات، السكر، والاعراض الاخرى).

وتعتبر هذه الحالات المصنفـة في الجدول مسألة نسبيـة تختلف من بلد لاخر وفي نفس البلد من وقت لاخر وفي نفس الوقت ـ من شركة لاخرى.

# الباب الثاني
# التسويق والادارة

## الباب الثاني

### الفصل الاول: وسائل الاتصال بالعملاء

١ ـ وسيلة الاتصال التليفوني.
٢ ـ وسيلة الاتصال بالرسائل البريدية.
٣ ـ وسيلة الاتصال عن طريق المقابلات الشخصية
ـ مزايا وعيوب كل من الوسائل المذكورة
ـ حالات تطبيقية.

### الفصل الثاني: معايير هامة في تسويق التأمين.

اولاً ـ بحوث التسويق الميدانية.
ثانياً ـ مصادر الحصول على العملاء.
ثالثا: المنافسة في التأمين على الحياة.
رابعاً ـ تحليل ميزانية الاسرة.

### الفصل الثالث: المشكلات الخاصة بادارة الانتاج:

ـ التدريب.
ـ تنظيم سجلات وكلاء الانتاج
ـ خريطة الهيكل التنظيمي. لفرع الحياة.

## الباب الثاني
## الفصل الاول
## وسائل الاتصال بالعملاء

تعرف شركة التأمين في السوق كشركة خدمات عن طريق الوجوه التي تمثلها في السوق وعادة ما تختلف شركات التأمين بطرق اقترابها للعملاء ولكن في جميع الحالات، لا يمكن لشركة تأمين الاستمرار بنشاطها دون خلق روابط واتصالات مباشرة مع العميل وذلك عن طريق ارسال مندوبيها او الاتصال المباشر عن طريق التليفون او المراسلات البريدية.

ومن هنا ترد أهمية المندوبين واعدادهم للانتشار في السوق وتربية علاقات جيّدة وقوية مع العملاء، اذ أول ما يبدو من شركة التأمين في وجه العميل هو المندوب. ومن هنا ترد اهمية تحديد وسائل الاتصال بالعملاء على الوجه التالي:

١ ـ وسيلة التليفون.
٢ ـ الرسائل البريدية.
٣ ـ المقابلات الشخصية.

### اولاً: وسيلة الاتصال التليفوني:
### مزايا وحالات استخدام التليفون كوسيلة للاتصال:

١ ـ السرعة في الانجاز والاتصال بالعميل.
٢ ـ الاحتساس المبدئي لرغبة العميل في التعامل او عدمه.
٣ ـ اقل وسائل الاتصال تكلفة.
٤ ـ من أجود الوسائل للتسويق في حالة التأمين على الحياة والتأمينات الاجتماعية.
٥ ـ وسيلة فعالة لتوفير عامل الوقت.

٦ ـ وسيلة جيدة لتسوية المنازعات والمشاكل المعلقة التي يمكن حلها دون الاتصالات الشخصية.
٧ ـ يستخدم التليفون كوسيلة للمتابعة.
٨ ـ وسيلة جيدة للاتصال في الاماكن البعيدة جغرافياً.

**عيوب استخدام التليفون:**

١ ـــ ان غياب العامل النفسي والتأثير الشخصي على العميل يضعف اثر هذه الوسيلة على التسويق.
٢ ـ غير مجدي بحالة تطلب التفسير والتحليل للتأمين الجديد.
٣ ـ ان وسيلة التليفون لا تشعر العميل بأن هنالك اهتمام خاص له من قبل الشركة او الشخص القائم بالتسويق.
٤ ـــ ان وسيلة التليفون لا تراعى الظروف التي يعانيها العميل اثر لحظة الاتصال، فقد يكون العميل في ظروف نفسية سيئة، وقد يكون قد تراكم عليه العمل الى درجة لا يرغب بالتحدث لاحد، لذا يرى ان هذا الشعور لا يمكن بأي حال عكسه من خلال استقبال التليفون.

٥ ـــ ان التليفون قد لا يعكس الشخصية الحقيقية للمتكلم (وكيل الانتاج) وعادة ما تكون فترة المكالمة قصيرة بحيث لا تسنح الفرصة مدار البحث او التعبير عن الرأي.
٦ ـ عدم توافر التسهيلات والتليفونات بسهولة في الظروف المحلية وازدياد الضغط على الاجهزة التليفونية مما يسبب عقبة في التسويق.

٧ ـ ان نجاح التسويق من خلال التليفون يتطلب مراعاة مجموعة من العوامل:

أ ـ طريقة تقديم الشخص نفسه الى العميل.
ب ـ طريقة الاستفسار وعرض موضوع البحث.
جـ ـ الصوت وكيفية تغيير الموجة الصوتية.

جـ ـ الصوت وكيفية تغيير الموجة الصوتية.

د ـــ مقدرة الطـالب على اكتشـاف نفسيـة العميل من خلال مجمـوعـة من الاسئلة والاستفســارات التي يلقيها الطالب ومــن ثم تقدير وتقييم الاجـابات عليها من قبل العميل.

هـ ـــ مرونـة الطالب وكيفيـة الردود على مختلف الاسئلـة التي يطـرحها العميل.

و ـ تجنب النقاط التي ينفـر منها العميل والتي ابدأها اكثـر من مرة او عدم تجنبها وازدياد الاشمئزاز دون ادراك حسي من قبل الطالب.

ز ـــ التركيـز على نواحي الضعف التي يغفلهـا العميل وتـداركهـا ومن ثم الضرب عليها وتأكيدها وبذلك خلـق الحاجة لدى العميل او عدم ادراك الطالب لذلك وتجاهل هذه النواحي وبذا يفشل الطالب في كسب العميل.

## كيفيـة الاستفـادة من استخـدام جهاز التليفـون وخلق منـه اداه بيعيـه ناجحة:

١ تجنب الجدال في موضوعين اساسيين:

أ ـ الدين ب ـ السياسة

٢ ـ الاستماع الجيـد لاراء ووجهات نظر العميل واستخدام الموضـوعات التي يطرحها العميل نقطة تحول لتوجيه حديث الطالب «رجل التأمين» على اثرها.

٣ ـ عدم التركيز على المواضيع التي تثير قلقه وكثرة استفسـاره.

٤ ـ اثارة مجموعة من الاسئلـة ومن ثم الاستماع لردودها وعليه يمكن تقييم الرغبة او عدمها.

٥ ـ اختصار الاسئلة التليفونية ان امكن.

٦ ـ التركيز على نوعية الاسئلة حسب طبيعة عمل العميل او ميوله.

٧ ـ عدم قطع العلاقـة كلياً بين الطالب والعميل حتى ولو رفض العميل استمار مجرى المحادثة بل ابقاء الباب مفتوحاً. بمعنى ابـداء الرغبة في اللقاء مرة ثانية

شخصياً.
٨ ـ التنبيه الى ان التليفون وسيلة جيدة في معظم الاحيان لتسهيل مهمة المقابلة الشخصية او اعتبارها مقدمة للقاء الشخصي وفاتحة للعلاقة.
بحيث اذا حضر الطالب «الوكيل» لزيارة العميل كان الصوت والحديث مألوفاً لدى العميل.
٩ ـ اهمية المرونة في الحديث التليفوني، اذا حدث وان وقع المندوب «وكيل الانتاج» في خطأ ادى الى استفزاز العميل او عدم درايته برد الفعل تجاه موضوع معين فعلى الوكيل «الطالب» بهذه الحالة تدارك الموقف فوراً وتغطية الفجوة بصورة لبقة.
١٠ ـ يجب ان تكون المرونة بحدود معينة، اذ احياناً يضطر الطالب الى اتهام العميل في الاهمال بحق مصلحته واسرته وعمله الى اخره او ما يسمى بالردعة النفسية والمبادرة في اضعاف العميل حتى يتحول الى مستمع جيد لوكيل الانتاج.
ولكن بهذه الحالة لا بد على وكيل الانتاج الا يتخذها عادة وخصوصاً اذا نجح مرة في هذه المبادرة بل عليه تحسين الموقف ادبياً لاحقاً.
يراعى ان هذا الوضع يستخدم ببعض الاحيان ومع اشخاص معينين فقط ولكنها ليست سياسة.

### أمثلة وحالات تطبيقية:

ـ يدرب وكلاء الانتاج عملياً على كيفية استخدام التليفون والتصرف مع العملاء.
ـ يتم اختيار العميل عشوائياً من دليل التليفون.
ـ يجري المدرب اول محادثة تطبيقية.
ـ ثم يمارس كل وكيل الاتصال التليفوني مع حالة اختيار عشوائي اخرى.
ـ تسجل هذه المكالمة ثم يراجع مع الوكيل والمدرب نقاط الضعف ونقاط القوة في كل حالة.

ـ يساعد مثل هذا البرنامج على اختبار كفاءات الوكلاء وكيفية استئصال النواحي السلبية فيهم.
ـ يساهم مثل هذا البرنامج في تسهيل مهمة وكيل الانتاج وتعزيز الثقة بنفسه وتشجيعه على مواجهة العملاء بصورة أكثر جرأة.

**ثانيا: وسيلة الاتصال البريدي:**

ان مجال هذه الوسيلة نسبياً محدودة في الاردن ولكن لا مانع من استخدام وتوسيع نشاط هذا الاسلوب. ليس فقط بين الشركات كما هو وارد بل بين الافراد والاسر.

**مزايا الاتصال البريدي:**

١ ـ ان هذه الوسيلة تفسيرية من حيث امكان سرد اكبر قدر من المعلومات بصورة مكتوبة بحيث تسهل على القارىء الامعان وتشرب هذه المعلومات وأخذ القرار بالرد او عدمه.

٢ ـ انها وسيلة جيدة للتوعية التأمينية.

٣ ـ انها تعطي لمستلم البريد وقتاً كافياً للتفكير وابداء الرأي.

٤ ـ انه يمكن الاتصال باعداد كبيرة من الناس او العملاء دون جهد حقيقي وذلك عن طريق قسم السكرتارية.

٥ ـ انها وسيلة تمهيدية للزيارة الشخصية حيث تهيىء العميل او الشخص لقبول تفسيرات لاحقة للبيانات المرسلة.

٦ ـ انه يمكن من خلال هذه الوسيلة الحصول على ردود من قبل العملاء وبالتالى ترتيب اتصال تليفوني يمكن من انشاء العلاقة بين العميل والمراسل والتي عادة ما تستكمل بزيارة شخصية.

يراعى ان تستخدم هذه الوسيلة وحدها معزولة عن وسائل الاتصال الاخرى كالتلفون والاتصال الشخصي.

## نماذج للرسائل البريدية المبدئية
## لموضوع تسويق التأمين

### نموذج التأمين على الحياة

**شركة .................. للتأمين**

السيــد/
السيــدة/
العنوان:

تحية طيبة وبعد..

الرجاء أن ترفق لنا تـاريخ ميلادك ورقم تليفونك حتى نتمكن من ان نقدم لك برنامج خاص يكفل لك ولاسرتك الحمايـة الاقتصادية والاجتماعية وذلك بأقل التكاليف. حيث من شأن هذا البرنامج توفير مبـالغ نقدية مغرية وحماية لأسرتك وأعزائك بحالة حدوث أية وفاة.

منتظرين ردكم لنقدم خدماتنا على الوجه الاكمل.
وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،،

**عن شركة للتأمين**

يوم شهر سنة
تاريخ الميلاد: / /

**نموذج التأمينات العامة:**

**شركة للتأمين**

السيد/

السيدة/

العنوان:

تحية طيبة وبعد...

الرجاء ان ترفق لنا رقم تليفـونك في البند المقرر ادناه حتى نتمكن من تقديم برنامجنا المجاني والخاص بمراجعة كافـة تأميناتك والقيام باقتراحاتنا الفنية ونصائحنا التي تفيدكم بتخصيص اموالك بأحسن صورة اقتصادية.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام

**عن شركة للتأمين**

رقم التليفون:

ومن الـدواعي الهامة في المراسـلات انها تكـون لاحقة للتعـامل مع العميل وتكون بمثابة تشـجيـع له وتأكيد لتعهد شركة التأمين بالقيـام بكافة الخدمات التأمينية وتكون هذه الرسائل بمثابـة توطيد للعلاقة بين الشركة والعميل كما تشعر العميل باهتمام الشركة بأمره. وعادة ما تكون بعد اصدار وثائق التأمين وتكون مرفقة مع الوثيقة عند تسليمها، وذلك على النحو التالي:

**نموذج الرسائل اللاحقة للعميل:**

**شركة للتامين**

السيد /

السيدة /

الانسة /

العنوان:

تحية طيبة وبعد...

يطيب لشركة للتأمين ان ترحب بكم كعضوا جديداً في أسرة المؤمنين لديها كما ان الشركة تتعهد بتقديم كافة الخدمات التأمينية اللازمة لكم حاضراً ومستقبلاً وقد اختارت الشركة لكم أحد مندوبيها المتخصصين السيد / ............ لمتابعة وتقديم هذه الخدمات.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،،،

**عن شركة... التامين**

## ثالثاً: وسيلة الاتصال الشخصي:

تعتبر هذه الوسيلة أكثر الوسائل قوة وأثراً على العميل وتتم بأخذ موعد تليفوني مسبق أو من خلال المراسلة البريدية او بمجرد طرق باب العميل والدخول. وعادة ما يكون الاتصال التليفوني المسبق اثر التعريف والتمهيد لمثل هذه المقابلات.

وهذه الوسيلة هي الاكثر تطبيقاً في سوق الكويت ولكن هذا لا يمنع من محاولة استخدام وتقوية مفعول الوسائل الاخرى السالفة الذكر.

### مزايا وسيلة الاتصال الشخصي:

١ ـ انها اكثر وسائل الاتصال فعالية من حيث الوقع النفسي على العميل.

٢ ـ انه يمكن توخي نتائج سريعة من حيث الحصول على الرد.

٣ ـ انه من خلال المقابلات يمكن حل الكثير من المشاكل التي يعجز عنها من خلال التليفون او البريد.

٤ ـ عادة ما يؤثر المظهر الشخصي وطريقة الادلاء بموضوع التسويق على العميل.

٥ ـ ان هذه الوسيلة تشمل طابع التوعية التسويقية والتأمينية للعميل.

٦ ـ التقدير الادبي الذي يلتزم به العميل في مواجهة رجل التسويق.

٧ ـ الامتزاج العاطفي والانساني الذي يبدر من خلال المقابلات.

٨ ـ ان هذه الوسيلة تمكن مسوق التأمين في تدارك ما اذا كان العميل منشغلاً في أعماله او منهمكاً في اجتماعات بحيث يمكن الرجوع اليه لاحقاً. بينما تعجز وسائل الاتصال الاخرى عن كشف مثل هذه الظواهر..

٩ ـ توفر السرعة في انجاز التسويق واختصار طرق الاتصال.

### من التحفظات التي يجب مراعاتها في مثل هذه المقابلات:

ـ هي شخصية رجل التسويق وطريقة مدخله لعرض موضوع التأمين لدى العميل ومن ثم دقة التوقيت من حيث اختيار الوقت والظرف المناسبين والمكان المناسب ليتم التفرغ لعرض الموضوع وتفهمه.

ـ والناحية الاخرى ذات الاهمية هي مقدرة رجل التسويق الفنية في التكيف بالشيء موضوع التسويق وحسن مداولة المحادثة

**(أ) نقاط اساسية يرى مراعاتها اثناء اجراء المقابلة:**

١ ـ عدم التحدث في السياسة او الدين.

٢ ـ الانتظار حتى يستكمل العميل عرض موضوعه ثم الرد عليه دون مقاطعة كلامه او تكذيبه حتى ولو لم يكن صحيحاً.

٣ ـ عدم معارضة العميل في الاشياء التي يؤكد عدم رغبته بها. كما يراعى ان تغطى عدم المعارضة بايجاد بديل يعالج نفس المشكلة.

**مثال:**
اذا عرض موضوع التأمين ضد الحريق، وأصر العميل على عدم رغبته في تغطية هذا النوع من التأمينات فان على رجل التأمين طرح نوع اضافي مثل الحوادث العامة او الحياة... الخ.

وفي أحيان اخرى عدم عرض موضوع التأمين على الاطلاق ومن ثم انشاء علاقة ودية شخصية بين العميل ومندوب المبيعات «رجل التأمين» بحيث تكون الخطوة التالية عرض التأمين على نفس العميل بصفة رجل التأمين الصديق والحريص على مصالح هذا العميل.

**٤ ـ عدم اثارة الموضوعات التي يمكن ان يستفز بها العميل.**

٥ ـ عدم الاستطراد بالحديث مع العميل دون معرفة كافية به وبرغبته وكما ذكر سالفاً ان اثارة الاسئلة المختلفة ومن اجاباتها يمكن تقييم نوع العميل وعليه ينظم رجل التأمين طريقة التحدث بلغة العميل التي يفهمها وقد يضطر رجل التأمين الى النزول الى كافة المستويات الذهنية والعقلية في سبيل تبسيط وتسهيل مهمة تسويق التأمين او الارتقاء الى الدرجات العليا ـ لذا كان رجل التأمين انساناً مختلفاً ليس مجرد رجلاً عادياً.

كما يجب ان يكيف رجل التأمين نفسه لأن يرقى بمعرفته ومرونته للتعامل مع مسؤولي الشركات وربط علاقات جيدة معهم على ان يكون مقبولاً لديهم.

وهنالك وسائل يمكن لرجل التأمين ان يختبر بها مدى رغبة هذه الشركة او العميل به عن طريق عمل بحث تسويقي استقصائي او عن طريق زيارة العميل الواحد من قبل مندوب اخرى لنفس الشركة واتخاذ سياسة مفتوحة بالردود على العملاء من قبل مستؤولي الشركات بالاتصال المباشر.

## (ب) نواحي يجب تأكيدها في المقابلات الشخصية:

### ١ ـ نواحي متعلقة بشركة التأمين التي يمثلها الشخص:

وذلك بعرض نبذة تاريخية عن الشركة لتوطيد وخلق الثقة بين العميل والشركة التي يمثلها الشخص ومن هنا يبدر فن الردود على المشاكل السابقة ان وجدت والتي تعرف بها الشركة بالسوق. ومن خلال المحاضرات التطبيقية تبرز كيفية الردود على كل مشكلة حسب تقلبها وتؤكد ثقة الزبون.

### ٢ ـ نواحي متعلقة برجل التأمين نفسه:

لا بد من ايجاد الثقة بين العميل ونفس ممثل مبيعات الشركة (رجل التأمين) وهنا تلعب المقومات الشخصية والذاتية لرجل التأمين دوراً هاماً في قبول العميل له او رفضه وهنا ايضاً تبرز اهمية انتقاء وتدريب رجل التأمين من قبل القائمين بأعمال شركة التأمين.

### ٣ ـ نواحي متعلقة بالتامين ذاته: اثره، أهميته، فوائده.

وهذه نواحي يجب على رجل التأمين الالمام الكافي بها للتمكن من تفسيرها بدقة وبساطة للعميل ويلعب برنامج التدريب لمندوبي الشركة دوراً فعالاً في رفع كفاءتهم الفنية.

٤ ـ من النواحي الاخرى الاساسية في المقابلة هي إثارة مندوب المبيعات لعدد من الاسئلة تمكنه من تقدير العميل والتقرب اليه، ومن ثم تنشيط النواحي التي تسترعي اهتمام العميل وتهمه مع مراعاة الصدق في تأكيدها له والتركيز على تغطيتها وتعتبر هذه النقاط هي نواحي الضعف التي تتوافر في العميل والتي يمكن من خلال تسويق التأمين.

**مثال:**

النواحي العاطفية في التأمين على الحياة حب الاب لأبنائه، رغبته في تعليمهم، مصلحة العميل بمحله التجاري، مستقبله في الاعمال، الالتزامات المالية التي تترتب على اصابات العمال وغير ذلك من الامور التي تثير اهتمام العميل وتخلق عنده مخاوف متعددة.

## (جـ) شخصية رجل التسويق:

### ١ ـ السن:

بعض العملاء يفضلوا كبار السن والذين هم من الوقار والجدية بحيث يناسبوا رغبة العميل، والبعض الاخر يفضل رجل التأمين الاكثر مرونة واصغر سناً بحيث يثار بعض النكات التي تلطف جو المقابلة وتخلق نوعاً من التقرب بين الافراد. ولكن احياناً يعاب على صغار السن بضعف روح المسؤولية في العمل كما يعاب على صغار السن بعدم توفر طول النفس وروح المثابرة.

عموماً، على شركات التأمين ان تجمع بين مختلف هذه النوعيات من رجال التأمين.

## ٢ ـ الدراية في السوق وفهم نفسية الناس:

من العوامل الهامة هنا هو اختيار رجل التأمين بحيث يناسب سوقه الطبيعي، وهذا امر في غاية الاهمية لتسويق التأمين. لذا كان على شركات التأمين مراعاة هذه النواحي على ان هذه العلاقة ليست مسألة ثابتة بل على النقيض هي مسألة نسبية تؤدي الى تسهيل ومضاعفة التسويق ولكن لنجاح هذه يجب ان يتوفر الشخص المناسب في كل سوق.

## ٣ ـ المظهر الشخصي:

يلعب المظهر الشخصي دوراً اساسياً في تسويق التأمين اذ ان العميل لا يتعامل بالتأمين كسلعة ملموسة ولكنه يتعامل من خلال اقتناعه برجل التأمين وطريقة عرضه لموضوع التأمين على أننا استثنينا هنا شخصية العميل نفسه اذ ان لها اثراً ايضاً على تسويق التأمين ولكن في المدى البعيد.

وأمام الحاجة التأمينية له يصبح التعرض لهذا الباب شيئاً ثانوياً يعتبر المظهر الشخصي من اسس التأثير النفسي على العميل ولكن هذه ايضاً مسألة نسبية اذ تختلف من عميل لاخر، وفي نفس العميل من وقت لاخر على انها يجب ان تحتوي على حد ادنى من المظهر المقبول بحيث لا يمكن بحال ان يحضر رجل التأمين للعميل عاري القدمين او برائحة كريهة او بشكل قبيح... الخ.

## ٤ ـ درجة ثقافة رجل التأمين ومدى اتقانه لمختلف اللغات:

من المعروف ان سوق الاردن يحتوي على عدد لا بأس به من الجنسيات والملل فمنها الانجليزي، الالماني، الهندي، وخلافها. كما انه في اللغة العربية نفسها تختلف اللهجات وهنا تبرز اهمية تكيف رجل التأمين مع هذه الملل، اللغات واللهجات، بحيث تجعل منه انساناً مقبولاً لدى معظم، ان لم يكن جميع هذه الجاليات وتعمل منه انساناً ناجحاً في عمله. يراعى ان رجل

التأمين الناجح ينجح في اي مكان وبأي لغة. حيث توافر المرونة والصلابة الذاتية.

### ٥ ـ نفسية رجل التأمين (مندوب المبيعات):

امام مقابلة مختلف الفئات من الناس ودرجات الثقافة والوعي والتي تنعدم لدى بعض العملاء كان على رجل التأمين ان يكون من الصلابة والثقة بالدرجة التي تمكنه من الصمود امام كافة العقبات واحياناً بعض الاهانات التي ترد من بعض العملاء لان مهمة رجل التأمين مهمة تحدي واثبات وجود وعادة ما تقوم شركات التأمين بتشجيع المبتدئين في مجال التسويق حتى تعوض لهم عن مثل هذه الردعات النفسية السيئة التي هي في بعض الاحيان كفيلة بأن تطيح برجل التأمين ان لم يكن لديه المناعة الذاتية الكافية او ان لم يتوفر لدى القائمين بشركة التأمين الوعي الكافي لفهم هذه النواحي.

### ٦ ـ النواحي الشخصية والاجتماعية الخاصة برجل التأمين:

على القائمين باعمال شركة التأمين فهم ظروف مندوب المبيعات الخاصة لأنها جزء من مهمة التسويق وتعكس على نفسية المندوب بشكل مباشر، فحالة المندوب الاجتماعية من حيث كونه عازب او متزوج وعدد الاولاد، الحاجة المالية، رغبة زوجته في مثل هذا العمل، خلق نوع من الاحترام لمثل هذه الوظيفة واعطائها الاعتبار الاولى في شركة التأمين امر في غاية الاهمية.

وتقوم عادة بعض الشركات الاجنبية بزيارة المرشح لشغل مندوب تأمين في بيته لدراسة احواله الاجتماعية ومدى موافقة زوجته والانعكاس المتوقع على الانتاج التأميني وما يعزى له. لم يعط الاهتمام الكافي بعد في بلادنا لمثل هذه الاعتبارات.

وحديثا تتبنى شركة الشرق الاوسط للتأمين في الاردن اعداد وتنفيذ مختلف البرامج التدريبية نظرياً وعملياً محاولة بذلك رفع كفاءة مندوب التأمين واعطائه الاعتبار الاجتماعي والوظيفي الذي يمكنه من اداء مهمته التسويقية بجدارة ونجاح.

### ٧ ـ الجنس:

المرأة يمكن ان تقوم بالتسويق المحلي من خلال معارفها والمراجع الشخصية وهي تقوم بالتسويق بمفهومه الاساسي لذا كان الرجل والمرأة هما الجنس الاساسي المحتمل لهذه المهمة على ان البادرة ليست معلقة امام المرأة من ان تقوم بمثل هذه المهمة وفي الظروف المحلية قد تكون لها فعالية اكثر.

### النواحي التطبيقية للاتصالات الشخصية للعملاء:

ـ عادة ما يستخدم المسجل كوسيلة اساسية لاختبار مقدرة مندوب المبيعات في التسويق وذلك عن طريق اجراء مقابلات في مركز الشركة كجزء من التدريب بأن يمثل احد العاملين بالشركة دور العميل ويقوم المندوب تحت التدريب باجراء المقابلة واعطائها الصبغة الواقعية بحيث تسجل المقابلة ومن ثم يعاد عرضها ليكتشف المندوب نقاط الضعف بحيث يسعى لتجنبها ونقاط القوة بحيث يؤكدها. على ان يتم التعليق على كل حالة. لا بد وان تكرر مثل هذه البرامج التدريبية وعلى فترات متباعدة حتى يصبح مندوب المبيعات رجل متمكن من السوق ولديه دراية تامة وقادرة على التغلب على كافة العقبات. والمفروض ان لدى رجل التأمين مقدرة على الاجابة على كل سؤال يطرح أمامه على ان تكون الاجابة بواقعية ان اي تخلف عن الاجابة معناه فقدان الصفقة البيعية وبالتالي فقدان ثقة العميل.

ـ ومن النواحي التطبيقية ايضاً مشاركة المدرب للمندوب في زيارته المبدئية بالسوق واعطائه الملاحظات اللازمة لرفع كفاءته.

# الباب الثاني
## الفصل الثاني
## معايير هامة في تسويق التامين

### اولاً: بحوث التسويق الميدانية:

تبنى دراسة الاخطار والسياسات البيعية لشركة التأمين كما سلف الذكر، على التجارب التاريخية والدراسات التوقعية للسوق والتي بأي حال لا يشترط ان تزيد فترة التخطيط عن سنة واحدة (في الاجل القصير) ـ وذلك لمجموعة من المعايير والمتغيرات.

اذ لا يعقل ان يتغير الدخل تغيراً مفاجئاً دون دراسة دقيقة مسبقة، كما لا تتغير سياسة الدولة الاقتصادية والمالية عرضياً بيوم وليلة، لذا جرى التعارف على استخدام نتائج البحث للتقدير السنوي ونهاية كل عام على حدة، ومن ثم اجراء مقاييس ومقارنات.

**تعتمد مدى دقة ومطابقة الخطة الانتاجية او الميزانية التقديرية للسوق على مجموعة من العوامل:**

١ ـ بيانات عن حجم السوق ومن ثم حجم هذه البيانات ومدى شمولها للموضوع المراد معالجته.

٢ ـ مدى دقة هذه البيانات وصحة معلوماتها.

٣ ـ تصرف من ثم مقابلتهم ومدى موضوعيتهم.

٤ ـ مسلك الباحث ومدى المامه بموضوع البحث والاحصاء، مدى موضوعيته ودقته في حصر وتقييم هذه البيانات.

٥ ـ مدى مقدرة الادارة في كيفية الاستفادة من البيانات والاحصاءات التي تم جمعها وذلك لاجراء المقارنات المختلفة، رسم الخطوط واتخاذ القرارات المناسبة.

٦ ـ تكلفة البحث والنتائج المتوخاة منه.
٧ ـ الخطة العامة للدولة وميزانية الانفاق الحكومي.
٨ ـ مسلك الشركات المتافسة وطريقة تحضيرهم للسوق.
٩ ـ درجة النمو الاقتصادي العام.
١٠ ـ درجة الوعي التأميني في السوق ـ مدى انتشاره ـ ومجال تحسينه.

**الاهم من كل ذلك:**

ـ تحديد الهدف من اجراء البحث.

ـ تحديد الهدف المراد استقصاء المعلومات منه، ومن ثم سرد واعداد الوسائل التي عن طريقها وبها سيتم البحث.

ـ وأخيراً انتقاء العينات اللازمة لتحقيق الغاية المرجوة من البحث ذو الكفاءة العالية وذلك بعد تحديد كيفية الانتقاء.

## العينـــــات

**الخطوات المتبعة لانتقاء العينات:**

**١ ـ الحصر السكاني للمنطقة موضوع الدراسة:**

يمكن الرجوع بذلك الى سجلات مركز الاحصاء في بلد معين او مركز البلدية او الغرفة التجارية، او يمكن اجراء الانتقاء بطريقة الجرد المادي للمنطقة او الشيء موضوع البحث.

**٢ ـ تصميم العينة او اختيارها:**

هنالك عدة طرق للاختيار حسب الغرض او الشيء المراد جرده وحجم ذلك الشيء، ومن ثم مدى توفر بيانات احصائية عنه من جهة اخرى.

أ ـ طريقة الجرد او الاحصاء العدد الشامل.
ب ـ طريقة الانتقاء حسب التوزيع الجغرافي لكل منطقة.
جـ ـ طريقة الاختيار العشوائي او القرعة.
د ـ طريقة الاختيار المصنف (تصنيف العينة حسب الفئات ثم يتم اختيار عشوائي من كل فئة).

**مثال تطبيقي لانتقاء العينة وحصرها:**

عن طريق الاتصال التليفوني بالافراد او الهيئات المراد استقصاء المعلومات منهم وذلك بالاستعانة بالدليل الهاتفي. بهذه الحالة تنتفي فكرة قوانين الاحتمالات نظراً لتدخل العامل الارادي فيها.

طالما أن فرص الشمول غير مقررة (بمعنى عدم وجود أحد على أي من ارقام التليفونات المشار اليها)، لذا ترك تقدير الاحتمال لوجود او عدم وجود الشخص على رقم التليفون المطلوب والذي وقع عليه الاختيار.

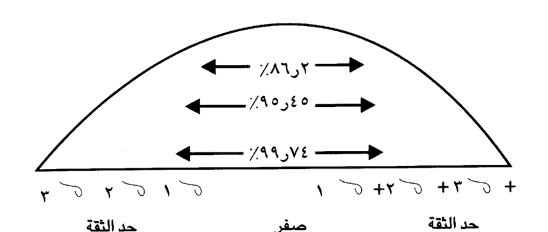
للحدة من اثر عدم موضوعية هذا الاختيار يكرر الطلب الذي لم يستجب للمكالمة ثلاث مرات في ثلاث اوقات مختلفة، اذا كانت النتيجة بالنفي، تعتبر الاجابة على الاستمارات المقررة لهذه المكالمات بـ «لا».

**٣ ـ حجم العينة:**

يصعب تحديد حجم العينة دون اجراء اختبارا لمستوى الثقة (بمعنى احتمال فعالية العينة والاسلوب الالفين الذكر).

على أن يحدد بهذه الحالة درجة الانحراف على المتوسط، وعليه تطبق المعادلة الجبرية التالي:

$$\sigma = \sqrt{\sum \frac{(x - \acute{x})^{2}}{\text{ن} - 1}}$$




حد الثقة السفلي     صفر المتوسط     حد الثقة العلوي

من الشكل العلوي يمكن التوصل الى مستوى الثقة المتوقع من اجراء مسح معين.

لنفترض انه من كل ١٠٠ مكالمة تليفونية نحصل على ١٠ ردود سواء بالنفي او الايجاب. بذا يكون معدل الاجابة

$$\frac{١٠}{١٠} = ١٠ - ١ = ٩$$

$$\frac{١}{٩} \cdot ١٠٠ = ١١$$

بناء على هذه النتيجة يمكن التوصل الى الانحراف المعياري لحجم السكان (المراد مسحهم) على أنه ٤٥ر٩٥٪ للقيمة الواقعة بين $\bar{x}$ - ٩٦ر١ $\bar{x}$ + ٩٦ر١ مكالمات (احتمالات) = ٩٦ر١ ×

× = ٥٤ر١

$$١٫٥٤ = \frac{١١}{\sqrt{ن}} \quad \text{و ن = ٦٠ حجم العينة.}$$

## ٤ ـ تصميم الاستمارة:

تصمم الاستمارة المراد جمع البيانات عليها بناء على:

الغرض المراد جمع البينات لاجله، ونوع العينة المختارة، وطبيعة الشيء المراد جمع البيانات عنه، وطبيعة المصادر المراد جمع البيانات منها، ومن ثم حجم العينة المختارة.

يراعى ان تصمم الاستمارة بحيث تفهم من قبل الباحث والمقر على الاسئلة شرط الا تحتوي على اي من الاسئلة التي تحمل معنيين، او اي من الاسئلة الغير واضحة، على ان يجاب عليها باختصار وتعبير: كنعم ولا. بحيث يسهل معها حصر وتطبيق طرق الاحصاء ومن ثم تحلل البيانات التي يتم جمعها بمجموعة من طرق التحليل. نذكر منها على سبيل المثال: الطريقة التبادلية الطارئة Con-tingency الجذر التربيعي Qui square.

## نموذج لاستمارة طلب بيانات عن المركز التنافسي
## لشركة التأمين في السوق باستخدام التليفون

تحية ................ اسمي .................... باحث تسويقي ............

لدى شركة .................. كلفت من قبل الشركة للقيام بمسح خاص باختيار العملاء لشركة دون الاخرى، فهل لديكم مانع بصرف بضع دقات للاجابة على مجموعة من الاسئلة بهذا الشأن.

اسم العميل: ............................ العنوان .............................

رقم التليفون: ....................................................

فئة الدخل السنوي:

- ١٠٠٠ ـ ٢٠٠٠ د
- ٢٠٠١ ـ ٥٠٠٠ د
- ٥٠٠١ ـ ٧٥٠٠ د
- ٧٥٠١ ـ فأكثر

عدد أفراد الاسرة

١ ـــــــ ٣

٤ ـــــــ ٦

٦ ـــــــ فأكثر

هل انت حالياً مؤمن على حياتك نعم ــ لا ـــ

بحالة الايجاب لدى شركة التأمين (اسم الشركة) ......................

هل تقارن بين الخدمة والاسعار نعم ـــ لا ــ

ما الذي يدعوك لاختيار شركة تأمين عن الاخرى:

- السرعة في الانجاز ـ الخدمة
- الاسعـــار ـ حسن المعاملة
- مساهم بها ـ معارف شخصية
- ـــ اخـــرى

هل تشعر بتحسن خدمات شركتنا نعم ـــ لا ـــ

هل تعاني من شركة التأمين الحالية نعم ــ لا ــ

هل ترغب في التأمين لدى شركتنا نعم ــ لا ــ

متى كانت اخرى زيارة لمندوب الشركة اليك ..............................

## ثانياً: مصادر الحصول على العملاء

يعتبر تحديد مصادر الحصول على العملاء من الامور التي تستدعي اهتمام رجل التأمين اذ من شأنها بالاضافة الى مجموعة من العوامل الاخرى ان تخلق من مندوب التأمين مندوباً ناجحاً ومتفوقاً على غيره من المندوبين.

وباستعراض الدراسات السابقة نستطيع ان نلخص **اهم هذه المصادر والتي يمكن الاستعانة بها لاعداد جهاز نشيط للانتاج هي:**

١ ـ الاسماء الثلاثة المشار اليها كمراجع شخصية في طلب التأمين على الحياة (القسم الاول). عادج ما تسهل مهمة الاتصال بهم طالما ان لطالب التأمين دراية ومعرفة بهم، ويمكن استشارة طالب التأمين قبل الاقتراب منهم.

٢ ـ وسائل الاتصال الثلاثة (السالفة الذكر).

أ ـ عن طريق التليفون.

ب ـ عن طريق البريد.

جـ ـ عن طريق المقابلات الشخصية.

**٣ ـ السوق الطبيعي:**

يعتبر السوق الطبيعي لمندوب التأمين (وكيل الانتاج) أقوى نقطة تركز للمبتدىء في هذا المجال، ويمثل السوق الطبيعي: أقارب، أصدقاء، ومعارف رجل التأمين الذي عن طريقهم يمكن بدء تسويق التأمين، ومن ثم الرجوع الى اصدقائهم وأصدقاء اصدقائهم... الخ.

عموماً يصنف هؤلاء الناس الى فئات حسب الحاجة الى كل منهم للتأمين وامكان تسويق التأمين له.

وامكان تسويق التأمين لهم.

| الاسم | العنوان | المهنة | الحالة الاجتماعية | عدد أفراد الاسرة | الدخل الشهري | هل لدية تأمين حياة | التصنيف |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| محمد حسن | الوحدات | مدرس | متزوج | ٤ | ٢٥٠ | لا | ١ |
| نادية علي | الصويفية | سكرتيرة | عازبة | ١ | ١٢٠ | لا | ٣ |
| أمين احمد | عبدون | عمال حرة | متزوج | ٥ | ١٠٠٠ | نعم | ٢ |
| احمد ياسين | الزرقاء | موظف | طالق | ٣ | ٣٠٠ | لا | ٣ |
| سامي رأفت | اربد | مهندس | متزوج | ٦ | ٥٠٠ | لا | ١ |

يقصد بالتصنيفات ٣,٢,١ هو درجة احتمال ان يشتري الشخص المذكور التأمين او عدمه ويتم التصنيف الوارد حسب تقديرات مندوب التأمين الجديد.

٤ ـ مراجع مخصصة لمندوب المبيعات من قبل الشركة وتمثل هذه الاخيرة:

أ ـ عملاء قدامى مؤمنين لدى الشركة ويتطلبوا نوعاً من الخدمة والمتابعة.
ب ـ عملاء خاصين بالشركة أبطل مفعول وثائقهم ولم تستجد بعد بما يستلزم الامر جهد بيعي جديد.
جـ ـ مراجع مباشرة: شخص يتصل بالشركة مباشرة طالباً التأمين على حياته او حياة صديقه وخلاف ذلك.
د ـ جهود الشركة الخاصة التي تبذلها لتشجيع المندوبين الجدد
٥ ـ الصحف اليومية والمجلات والتليفزيون.
٦ ـ دليل التليفون.

٧ ـ الاتصال الشخصي المباشر بالعملاء في محلاتهم او منازلهم او مراكز أعمالهم.

٨ ـ الاعلان والدعاية لشركة التأمين ومندوبها في الصحف والمجلات والتليفزيون.

٩ ـ موظفي الشركة.

١٠ ـ الجيران المجاورة لمسكن مندوب المحلات.

١١ ـ الاشخاص الذين يتعامل معهم مندوب المبيعات بأشياء لا صلة لها بالتأمين مثالها:
البقال الذي يشتري منه المؤمن له، الملحمة، المخبز، رجل البريد، طبيبه الخاص، الى غير ذلك.

### ثالثاً: المنافسة في التأمين على الحياة:

يتمثل تسويق التأمين على الحياة بأنه معيار تحدي لاثبات مقدرة رجل التأمين المسوق، اذ تتفاوت حالات المنافسة في هذا النوع من التأمينات مع مراعاة ان معيار المنافسة هنا هي المقدرة الذاتية لمندوب التأمين.

وعادة ما يواجه مندوب التأمين حالات متعددة من التنافس منها:

أ ـ المنافسة بين مندوب تأمين واخر في نفس الشركة او في الشركات الاخرى.

ب ـ المنافسة بين شركة واخرى والتي تنعكس مباشرة على نشاط مندوب التأمين والذي هو بمثابة الرأس المدبر الذي يمكنه التغلب على اية صعوبات ناشئة نتيجة المركز المالي او السمعة الاقل لدى شركته في السوق.

جـ ـ المنافسة بين انواع التأمين المختلفة وهنا تقع المسؤولية على مندوب التأمين في فهم حيثيات وفنون التأمين والمامه الجيد به الى درجة تمكنه من المقدرة على اختيار ما يناسب العميل وفق حاجته التأمينية من جهة ومقدرة العميل على الدفع لهذا الاختيار من جهة اخرى وذلك بناء على تحليل ميزانية الاسرجة التي يقوم بها المندوب أثناء زيارته الاولية للعميل. وسيرد برنامج تحليل ميزانية الاسرة في الصفحات التالية.

جانب من المسؤولية في مثل هذا التنافس ايضاً يقع على عاتق شركة التأمين التي يكون من مسؤوليتها انتقاء وتدريب واعداد المندوبين على انواع التأمين المراد تسويقها حسب حاجة الناس وفئات دخولهم.

عادة ما يتبع ادخال نوع من التأمين ان تقوم شركة التأمين بحملة اعلانية تسهل تسويق نوعاً معيناً من التأمينات ومثال ذلك: التقاعد، التأمين المؤقت، او تأمين القروض والائتمان لدى البنوك التجارية والعقارية.

يجب الا تصل حالات المنافسة الى تخفيض اسعار التأمين او الاخلال بتوازن الاحتياطيات اللازمة للايفاء بحالة المطالبة.

### رابعاً: تحليل ميزانية الاسرة وتقدير الحاجة التأمينية لها:

ان اهم ما يسترعى انتباه الفرد هو حاجته الى ضمان الدخل له ولأفراد اسرته في العاجل او الاجل (تقاعد).

ويعتبر ما تفقده الاسرة نتيجة وفاة معيلها هو الفرق بين سنة بحالة الوفاة وبين سن التقاعد (عادة سن الـ ٦٠).

أي عدد السنوات الانتاجية التي يحصل بها على دخل مقابل عمله والمتبقي منها لسن الستين. ويتمثل المبلغ بـ :

= عدد السنوات (الفرق) X معدل الدخل السنوي (مقاساً على أساس اخر مرتب وصل اليه).

**مثال:**

شخص سنة ٣٠، يعمل بمرتب ٣٠٠ اردني بالشهر. نفترض انه مستقر بعمله لغاية سن التقاعد (٦٠ سنة). كما يفترض ان دخله ثابت دون زيادة او علاوة

فيكون دخله السنوي = ٣٠٠ × ١٢ = ٣٦٠٠ دينار اردني

حتى يبلغ سن التقاعد، عليه ان يعمل لفترة ٣٠ سنة وبذا يكون مجموع دخله في هذه السنوات = ٣٠ × ٣٦٠٠ = ١٠٨٠٠٠ د. اردني

ان من شأن الوفاة في هذا السن (الثلاثين) ان تفوت على الاسرة هذا الدخل وبالتالى حرمان افرادها من مصدر الدخل الذي يمكن ان يسبب العديد من الصعوبات المالية عدا ما لا يمكن تعويضه الا وهو وفاة معيلهم.

مما يبدو ان هذا المبلغ قد يبدو ضخماً على صاحب مثل هذا الدخل وذلك لدخله المحدود اذا ما قيس بحجم مبلغ التأمين وعليه يضطر الى الرضاء بمبلغ تأمين يتناسب مع الجزء المستقطع من دخله لشؤون التأمين.

لذا يلجأ مندوب التأمين الى تحليل ميزانية الأسرة حسب احتياجاتها ومنها يقدر الحاجة التأمينية كما يلي:

**ميزانية الاسرة والالتزامات المالية المترتبة على وفاة معيلها:**

**١ ـ الدخل الحقيقي الشهري:** ....... ....... . . د. اردني

يعتمد مستوى معيشة الاسرة على محصلها الشهري من الداخل وخطط الفرد للمستقبل تتطلب دخل ثابت. ولكن هذا الدخل مهدد بثلاث أخطار:

أ ـ الشيخوخة.
ب ـ العجز.
ج ـ الوفاة.

**٢ ـ الدخل السنوي:** ............... د. اردني

هـو ذلك الـدخل الـذي يغطي المصروفـات والاحتيـاجـات اليومية للاسرة، ولا يشترط بهذه الحالة بالذات أن يتساوى مع الـدخل الحقيقي. اذ يستبعـد هنا الادخـار وأيـة استقطاعـات اخـرى. المقصود احتسـابـه هنا اللـوازم من الطعـام والملبس والسكن والمواصلات والنـزهة وما يشـابه ذلك بهدف تقـدير تخصيص التأمين لها.

**٣ ـ المصروفات الاخيرة** ............... د. اردني

يقصـد بها المصروفـات الاوليـة المترتبـة على وفـاة معيل لـلاسرة مثل مصروفات الـدفن والجنازة والمعـالجات الاخيرة والديون المعلقة.. الى غير ذلك.

**٤ ـ مصروفات طارئة:** ............... د. اردني

وتتمثل بـالاحتيـاجـات النـاشئـة عن امـور معلقـة مثل مصروفات للمستشفـى نتيجة مرضـه لفترة طويلـة، تصليح للمنـزل، اقسـاط للسيارة او تصليحـات، دخل لفترة الاشهـر الاولى بعد الوفاة.

**٥ ـ نفقات التعليم:** ............... د. اردني

يقصد بها اللـوازم المالية لتعليم أبنـاء معيل الاسرة بحـالة وفاته وتعتبر هذه امراً أساسيـاً لا بد من أخذه في الاعتبار عند تقدير ميزانية للاسرة للتأمين.

**٦ ـ اجرة السكن او قسط المنزل:** . ............... د. اردني

اول مـا يرد الى الاسرة عنـد معيلها هـو المأوى وضمان الاستقـرار في بيت لاقـامـة افـراد الاسرة ومنع أي انحـراف او تشتت لها. من هنـا كـان على رب الاسرة ان يتخلى عن تعنته ويبحث عن مصدر لحماية اسرته وهـو يتمتع الان بصحـة جيـدة ودخل معقول.

**٧ ـ اجمالي الاحتياجات للاسرة:** . ............... د. اردني

**٨ ـ تطرح التأمينات الحالية** . ............... د. اردني

(ان وجدت)

**٩ ـ الصافي:** . ............... د. اردني

(يمثل الحاجة الحقيقية لـلاسرة مقاسة بالدينار اللحظي).

عموما تقدر سنوات احتياج الاسرة بحـالة وفاة معيلها بعدد السنوات التي تسمح لاصغر طفـل في الاسرة بأن يبلغ سن الـ ١٨. اذ يمكنه هـذا السن بشق طريقه والقدرة على تحمل مصاعب الحياة.

## البـــاب الثانـــي

## الفصـــل الثالـــث

## المشكـــــلات الخاصـــة بأجـــهزة الانتـــاج

يـراعى ان اجهــزة الانتــاج في التأمين تتطلب ان تسـترعـي انتبـاه الادارة باهتمام بالـغ نظراً لمجموعة من العوامل:

١ ـ العـاملون في الانتاج مجمـوعة من ذوي المؤهــلات المختلفة لا يجمعهم اعداد علمــي مشـترك وأغلبهم يعملون في مهنــة الانتاج بهدف زيـادة دخولهم. عــلاوة على ما فيهــا من حريــة تتيح لصــاحبها اختيــار مكان العمل وتحديـد ساعاته.

٢ ـ تعــاني اجهزة الانتــاج نقصاً كبيراً في القيــادات الانتاجيــة من رؤساء مجموعــات ومراقبي انتاج. وأهم المشــاكل التي تواجهنــا هنا هو عــدم وجود العدد المطلوب من رؤساء المجموعــات المؤهلين. اذ ان رئيس المجموعة هو المعد للمنتج.

٣ ــ تطور اجهــزة الانتاج وتقــدمها عن طـريق تطبيق الاساليب الحديثـة التسويق ـ يسير بخطوات بطيئة رغم اهتمام الشركـات بادخال هذه الاساليب والحث علي تطبيقها.

٤ ـ ظاهرة الالغاءات التي قد تطيح بالروح المعنوية لوكيل الانتاج.

أ ـ الالغاءات نتيجة تقصير جهاز الانتاج نفسه وعدم كفاية حوافزه

ب ـ الغاءات نتيجة تقصير جهاز التحصيل.

جــ ـ الغاءات نتيجة تقصير الاجهزة الادارية.

د ـ الغاءات نتيجة تقصير جهاز التعويضات.

هــ ـ الغاءات نتيجة عدم موضوعية مندوبي الشركات المنافسة.

و ـ الغاءات نتيجة تغيير قناعة العميل نفسه، ومن هنا ترد اهمية اس تمرارية العلاقة بين المندوب والعميل وتحسين الخدمة.

وعليه تكون انسب وسائل الاتصال بالعملاء عن طريق اعداد جهاز الانتاج بصورة متفهمة للسوق وان تتبنى سياسة شركة التأمين كشركة خدمات بتشبع كامل لفهم السوق وعلاقات الافراد ومسلك العملاء ومن ثم التعديل في السياسات بناء على رغبات السوق ومتطلباته.

تلجأ بعض شركات التأمين الى تنظيم جهازها الانتاجي عن طريق الاعتماد على سماسرة خارجين الى حد كبير وبالتالي يكون الانتاج حسب القسم بأن يحوي كل قسم تأميني على بعض الموظفين المعدين للقيام بالانتاج حسب طلب المسؤول المباشر.

ومن عيب هذا النظام صعوبة متابعة خدمات العملاء، والى حد ما نوعاً من البيروقراطية الى طبيعة النشاط الانتاجي، واخيراً غياب المسؤولية في متابعة العميل الواحد.

وباستعراض بعض شركات التأمين نجد ان الانتاج قد تبلور بصورة انشاء وحدات انتاجية تابعة مباشرة للشركة بمرتب وحافز على الانتاج الاضافي. ويبدو فعالية مثل هذا الاعداد في ان كل مندوب تأمين يتحمل مسؤولية الخدمات لمجموعة من العملاء محددين وتقوم بين المندوب والعميل علاقة جيدة. كما يرجع الى الادارة بحالة اية مشاكل من شأنها ان تعرقل مهمة الانتاج.

من المشاكل الاساسية في الانتاج في سوق الاردن هي ندرة مندوب التأمين ذو الكفاءة العالية. وفي رأينا ان مثل هذه الصعوبات يمكن التغلب عليها بنوع من الجهد في انتقاء للشباب المبكرين في السن وتدريبهم وتهيئتهم ومن ثم تربيتهم كأعضاء ملتحمين بشركة التأمين التحاماً مصيرياً.

بذا تتمكن شركة التأمين من عرض خدماتها التأمينية بصورة أفضل وبصورة مستديمة.

**وهنالك مجموعة من المراجع التي يمكن الاسترشاد بها لمصادر العمالة في الانتاج:**

١ ـ بعض طلاب الجامعات في السنوات المتوسطة وربطهم بشركة التأمين وتدريبهم في العطل الصيفية.

٢ ـ اعلانات دورية بين فترة وأخرى (طلبات توظيف) ولو أن هذا العامل لم يكن مجدياً في سوق الاردن الا ما ندر، ولكن يمكن استخدامه كأحد الوسائل.

٣ ـ معارف وأصدقاء العاملين في الشركة ـ بهذه الحالة لا بد من دراسة الموظف القديم ومن ثم اجراء اكثر من مقابلة مع المندوب المرشح.

اختبار المندوب المرشح في أكثر من مقابلة وبأكثر من طريقة، جرت العادة في معظم الدول المتقدمة ان تتم المقابلة الاولية ومن ثم تثني بدعوة المندوب المرشح الى الطعام في مطعم او نادي واجراء الاختبار دون ان يدركه المندوب المرشح وذلك من خلال استراحته وانطلاقته االنفسية. كما يجري اختبارات كتابية بموضوعات التأمين واسئلة نفسية للذكاء وما شابه ذلك وبناء على نتائج هذه المقابلات يمكن قبوله مبدئياً على انه بقي مجموعه من الاختبارات اللاحقة ممثلة باصطحاب المندوب الى العميل ومراقبة تصرفاته، اجاباته، واستفساراته وطريقة مداولة الحديث معه.

بعد ان يجتاز المرشح هذه الاختبارات، يدخل سلسلة من برامج التدريب والتي سنتعرض لها في الصفحات التالية.

يجب مراعاة ان مشاكل الانتاج المعروضة هذه هي مجرد استشهاد على سبيل القياس وليس الحصر، اذ ان هنالك العديد من المشاكل التي يتعرض لها مدير الانتاج في اعداد وكلائه ورؤساء وحداته.

فبحالة تحسس وكيل الانتاج لكونه أصبح ذو اهمية بالغة لدى الشركة فسرعان ما ينتابه الغرور وتبدو بوادر التمرد او قد ينتابه الشعور بالنشوة من خلال الحرية الممنوحة له وبالاخص اذا ما اصبح مصدر ثقة لدى الادارة فيلجأ الى تكوين مركز قوي يسعى من خلاله لتحقيق اغراضه الشخصية على حساب نمو وتطور شركته.

وهنا تظهر مقدرة او عدم مقدرة الادارة في ضبط مثل هذه المواقف وان تجعل منها اداة تسير وتدار بهدوء وانتظام بحيث تحوله من اداة تشكل المتاعب الى اداة فعالة واعية للانتاج بروح المسؤولية.

على انه يجب عدم اغفال ادخال الحوافز التشجيعية والمكافآت، وبالتالي رفع الروح المعنوية للمندوبين واعطائهم اهمية خاصة، ذلك ان مندوب

التأمين رجل مختلف عن الموظف العادي للأسباب السالفة الذكر.

نود ان نوضح هنا المقصود بفكرة الانتاج حسب تقسيماته التالية:

اولاً ـ الانتاج حسب القسم.

ثانيا ـ الانتاج حسب وكيل الانتاج.

اولاً: **الانتاج حسب القسم:**

يقصد بذلك ان تسويق التأمين يتم من خلال اتصال الاقسام وتشمل الاقسام عادة:

أ ـ قسم التأمينات البحرية.

ب ـ قسم تأمينات الحريق والحوادث العامة والمقاولات والعمال.

جـ ـ قسم تأمينات الحياة.

وتتم ممارسة التأمين عن طريق جهود هذه الاقسام وذلك بأن يخصص كل قسم جزء من نشاطه للاصدار والاكتتاب بينما يخصص الجزء الاخر من النشاط للانتاج.

يعاب على ممارسة مثل هذا التنظيم بكونه يحجب العميل عن الشركة وبالتالي يخلق نوعاً من البيروقراطية في خدمة العملاء. هذا من وجهة نظر الانتاج وهو ما يهم شركة التأمين ـ بينما من الناحية الادارية والتنظيمية، فقد وجد من خلال تجارب شركات التأمين العالمية ان الاقسام حسب التقسيم الوارد يرى تركيز اختصاصاتها في الاصدار (الاكتتاب) وتسهيل خدمات الانتاج وبالتالي العملاء.

كما يعاب على تقسيم الانتاج حسب القسم بأنه لا بدز من توافر وكلاء الانتاج لدى كل قسم، جزء من هؤلاء الوكلاء يعملون بمرتب فقط مقابل ما يوكل اليهم من مهمات انتاجية من قبل القسم. والجزء الاخر يعمل بعمولة فقط ومرتبط بالقسم بعقد.

ومن المساوىء الاساسية في عمل السماسرة (اي العاملين بعمولة) بهذه الحالة انهم يلجأون للسعي بين الشركات المختلفة للحصول على ما يقابل

موافقة العميل دون اي اعتبار لشركة التأمين من جهة، ويكرس هم السمسار هنا في الحصول على عمولته دون اي اعتبار اخر.

واخيرا من معيبات هذا التنظيم حسب القسم تكرار العمليات الانتاجية ونشاط متابعة وكلاء الانتاج في كل قسم اصدار ومن شأن ذلك زيادة المصروفات الادارية ـ صعوبة حصر انتاج الشركة والتخطيط والمتابعة، ومن ناحية اخرى ضرورة توافر التدريب الكافي في كل قسم على حدة.

ثانيا: **الانتاج حسب وكيل الانتاج:**

يقصد ب ذلك ان تسويق التأمين يتم عن طريق مندوبي الشركات (وكلاء الانتاج) دون اعتبار للاقسام الاخرى.

ويمكن ان يرد تقسيم وكلاء الانتاج بطرق مختلفة نذكر منها:

## أ ـ الانتاج بالتخصيص:

ان يكرس المندوب انتاجه على نوع معين من التأمين فقط وبذا قد يقوم بخدمة العميل الواحد اكثر من وكيل انتاج. احدهما للبحري والاخر للحريق وللحوادث العامة، واخر المقاولات والعمال، واخر للحياة. على ان لهذه الحالة مزاياها وعيوبها.

**مزايا مثل هذا التطبيق:**

١ ـ يعطي تطبيق هذا النظام اعتباراً اكيداً لتخصص مندوبي الشركة (وكلاء الانتاج) في انواع التأمين المختلفة كل في نوع واحد، ويضفي مثل هذا التخصص الملم الوكيل وامكان خدمة العميل بالصورة الافضل.

٢ ـ ان مثل هذا التخصص يسهل مهمة الاصدار والاكتتاب ومتابعة كل نوع وثيقة تأمين على حدة.

٣ ـ سهولة تحديد المسؤولية ومتابعة الانتاج لكل على حدة.

٤ ـ بحالة ترك احد الوكلاء الشركة لأي سبب يمكن احلاله بسهولة بشخص معروف لدى العميل من بين الوكلاء الحاليين والمتعاملين معه.

٥ ـ يمكن هذا الاسلوب من احكام الرقابة التبادلية.
٦ ـ يتوافر ولاء الوكيل لشركة التأمين بهذه الحالة.

**على أنه يعاب على هذا التقسيم ما يلي:**

١ ـ تعامل اكثر من وكيل انتاج مع العميل الواحد، امر قد لا يكون مستحباً لدى العميل، من ناحية كثرة وتعداد زيارات مندوبي التأمين.
٢ ـ انه بحالة التعويضات والمشاكل، يضطر العميل الى الاتصال بأكثر من وكيل انتاج، وفي احيان اخرى قد يرتبك العميل في تحديد من هو المسؤول عن تأميناته.
وعادة ما يفضل العميل التعامل مع شخص واحد يثق به ويحصر به كل أعماله.
٣ ـ انه قد يدخل التعامل مع العميل طابع الروتين المطول والذي قد يدفع العميل للبحث عن بدائل اخرى.
٤ ـ قد تتضارب البيانات التي يدلي بها اكثر من وكيل انتاج للعميل الواحد.
٥ ـ ان الانتاج هنا يخضع لمدى انسجام العلاقة بين مندوبي العميل الواحد.

**ب ـ الانتاج حسب وكيل الانتاج فقط:**

وذلك بأن يكرس المندوب (وكيل الانتاج) نشاطه لخدمة العميل على أن يكن هو الوكيل الوحيد لخدمة كافة تأمينات هذا العميل.
ويترتب على هذا الاختيار مزايا وعيوب:

**مزايا مثل هذا التطبيق:**

١ ـ تحديد المسؤولية في الانتاج لشخص محدد في تقديم خدمات العميل من جهة، وفي مواجهة شركة التأمين من جهة اخرى.

وبـذا تحسن رقـابة شركـة التأمين على عمـلائهـا في السوق والسهـر على خدماتهم واحكامه الرقابة في الانتاج.

٢ ـ تسهل للعميل مهمة الاتصال بالشركة عن طريق مندوب واحد يمنع من اي تضارب في البيانات لعدم تكرار عدد الوكلاء وزياراتهم للعميل.

٣ ـ يخصص الوكيل الـواحد خدماته لمجموعة مـن العملاء يكون مسؤولاً مبـاشرة عن اي فجوات او مشـاكل وبالتـالي يمكن للعميل من معـرفة حـدود مسؤليته بحيث تسهل معها المتابعة.

٤ ـ قـد يكون هذا الاسلوب أفضل الـوسائل لتوزيع نشاط وكـلاء الانتاج حسب المناطق «الجغرافية».

٥ ـ تعتبر خير وسيلة للمساهمة في نمو الشركة وتصعيدها في المدى البعيد.

**عيوب الانتاج حسب وكيل الانتاج فقط:**

١ ــ يمكن لوكيل الانتـاج عـزل شركة التـأمين عن العملاء ونقل الصـورة بالطريقة التي تمكنه من ان يكون سيد الموقف.

٢ ـ بحالة سوء اختيار الوكيل ــ فان النتائج تكون معاكسة اذ تسوء معها خدمات الشركة للعميل.

٣ ـ صعوبة المام وكيل الانتاج الواحد بجميع انواع التأمين.

٤ ـ يترتب على التشكيل التنظيمي للوكـلاء مشاكل ادارية و نفسية لا حصر لها. ولكن يمكن من خـلال التنظيم السليم حصرهـا. ولا يجب غض النظـر عن اهمية الانتاج حسب الوكيل لدى كل من شركة التأمين والعملاء.

عموماً لشركة التأمين ان تختار من بين البدائل المعروضة وقد لا تختار اي منهـا فتلجأ بهذه الحالة الى السلـوب الـذي يتناسب مع سيـاسـاتها العامـة، تنظيمها الداخلي، وحاجة السوق.

بحالة الانتاج حسب الوكيل عادة مـا يعمل وكيل الانتاج بمرتب وحافز من مدرج عمولات اقل مما هو عليه بحالة الانتاج حسب القسم.

على أنه في التأمينات الاجتماعية والتأمين على الحياة حيث لا تحتمل ميزانية تأمينـات الحيـاة أعبـاء المرتبـات، تلجـأ شركـات التأمين الى تخصيص نسب عمولات تمثل فيها الدخل الرئيسي لوكيل الانتاج.

وفي رأينا ان انسب وسائل التنظيم لادارة الانتاج هو الانتاج حسب المندوب (وكيل الانتـاج) ومن ثم متـابعـة السوق من خـلالـه بعـد تدريبـه واعـداده واحتضانه من قبل شركة التأمين.

ان اهم ما في الانتـاج حسب وكيل الانتاج هـو تطبيق انسب واحكم وسائل وادوات ادارة الافراد وبالتالي متابعـة ميكانيكية العمل التنفيذي والاداري بين القاعدة والرأس وبين كل رئيس مباشر ومرؤوس بصورة هيكل تنظيمي دقيق يمكن من ايجاد ارتباط الاعضاء بوحدة النظام. من جهة، على ان على المسؤولين المباشرين فهم طبيعـة عمل وكيل الانتاج في السوق وبلورة التصرفـات اليومية على ضوئها من جهة اخرى.

ويرى ان تتـوفر المرونة الكـافية في سيـاسات الشركة ضمن الاطـار العام لطبيعة عمل الشركة.

وهـذه الامور من التعقيـد بمكان، بحيث يمكن من خـلالها استمرار ونمـو الانتاج بثبات وانتظام وبالتالي الشركة.

ويتوجب علينا هنا ابراز عنصر من اهم عناصر الـرقابة والمتابعة في الانتاج الا وهو الحد الذي يمكن للادارة ان تقـف عنده في الضغط على وكلاء الانتاج او العامـل النفسي في ادارة وتوجيـه الافراد. الا وهو الحد الـذي يقبله الفـرد قبل وصوله حـالة التردد والذي تاليـاً له يبدأ برد الفعـل وهذا الحد أي حد التماس الذي يجب على الادارة الا تخطوه عرف بـ Cognition Dissonnance

ومن حـالات التكـدر التي تطـرأ على ادارة الانتـاج هــي تحبب مسـؤولي الوحدات الانتاجية الى العاملين لديهم الى مستوى يزيد عن الحد المعقول بحيث تصبح هذه الوحدة ملكـاً للفرد رئيسها يوجهها كيفما هو يـريد حتى ولو ضد مصلحة الشركة ويطلـق على هذه الحالة CHARISMA (أي حب السيطرة على الاخـرين عن طريق الاغـراء الوظيفـي والتودد المبـالغ فيه بقصـد كسب العاملين اليه).

## التدريب

التدريب يشمل كافة العاملين بشركة التأمين (مندوبي المبيعات وغيرهم). اذ ان من شأن التدريب رفع كفاءة مندوب المبيعات واعتزازه بالثقة بنفسه، تحسين المركز التنافسي في السوق، وتحسن خدمة العملاء، ومن ناحية اخرى ذات اهمية خاصة ـــ هو اعتداد المندوب بنفسه كونه يعرف ما هو التأمين وما هي معاييره، وانه من خلال التدريب قد أصبح انسان ذي قيمة فنية وحرفة هامة.

يتميز التدريب بأنه متكرر وشامل من حيث تناوله للموضوعات المختلفة والقضايا التي تهم التأمين، والهدف من تكرار التدريب هو انه سرعان ما يصاب الانسان بالنسيان، كما انه في بلد نام كالاردن، كثيراً ما يطرأ اضافات، تغيرات، تعديلات وجب على مندوب التأمين الالمام ها ومواجهة العملاء بها.

ـ التدريب متضمناً لربط المندوب بشركته جذرياً.

ـ التدريب شاملاً لمختلف فئات السن.

ـ يمارس التدريب نظرياً بشكل محاضرات وسيمنارات، وكما يمثل جزء منه بشكل تطبيق عملي في السوق بأن يصاحب مدير التسويق (الانتاج) وكلاءه كل على انفراد وتعرض حالات مختلفة، ثم يعاد تقييم كل زيارة وتناقش في المحاضرات.

ـ يطعم التدريب بافلام، مسجلات، ومحاضرات من خارج الشركة (تمارس هذه الوسائل عدا الافلام في سوق الاردن ـ وقد سارعت شركات التأمين بمثل هذه المبادرة وتبنتها؟

ـــ اهم ما في التدريب هو التأكد بأكثر من طريقة في استيعاب الطالب لموضوع المحاضرة وتجاربه وانسجامه مع موضوع التدريب نفسه. عموما، الامتحانات الشفوية والكتابية والعملية ورقم الانتاج، معايير خاصة لقياس الاداء

ومن وسائل تقييم الاداء (نتائج التدريب) أيضاً:

١ ـ اجراء تسجيل للمقابلات الشخصية قبل بداية التدريب، وتكرار العملية في نهاية الدورة التدريبية، ومن ثم اجراء مقارنات بين مسلك وكيل الانتاج في المقابلات في كلا الحالتين.

٢ ـ اجراء فحوص بحيث تكون الاسئلة لاختبار المقدرة على الاستيعاب وليس الطريقة الامريكية بنعم ولا. اذ من خلال ذلك يمكن اعطاء فرصة للممتحن في التعبير عن مقدته واختبارها.

**فيما يلي نموذج للاسئلة التي يمكن عرضها للتقييم:**

الاسم " :

١ ـ ما هي وظيفة التأمين؟

٢ ـ ما هي انواع التأمين على الحياة؟
(عرف كل نوع باختصار)

٣ ـ ما هي مزايا المقابلات الشخصية كوسيلة للاتصال بالعملاء؟

٤ ـ وثيقة تأمين على الحياة ـ ادخاري مع الارباح. ما هو مبلغ التأمين لشخص سنة ٣٥ والقسط السنوي ٢٠٠٠ د؟
٥ ـ ما هو الفرق بين التأمين على الحياة والادخار؟
٦ ـ ما هي العوامل التي تؤثر على اسعار التأمين على الحياة؟
٧ ـ ما هي النواحي الهامة التي يمكن ان تؤثر على العميل في المقابلات الشخصية؟.
٨ ـ في رأيك من هو رجل التأمين المثالي؟
٩ ـ ماذا تتوقع عادة من مسؤولك المباشر في الانتاج؟
١٠ ـ عدد مصادر الحصول على العملاء؟

يستخلص من التدريب ونتائجه، تقييم مندوبي الانتاج، ويتوخى من ذلك رسم خطة تسويقية مبنية على كفاءة كل مندوب على حدة، بحيث يكافأ من يحقق رقم مبيعات جيد (مجاوزاً للخطة) كما تعالج موضوعات التقصير باعادة التدريب لمن تخلفوا عن تحقيق المعدلات المخطط لها.

ومن شأن التدريب نشر الوعي التأميني في السوق والذي هو القاعدة الاساسية لزايدة رقم المبيعات، وتربية مديرين للوحدات الانتاجية والمراكز الاشرافية بالعمل.

## تنظيم سجلات وكلاء الانتاج

من الاساليب الحديثة في متابعة نشاط ادارة الانتاج ـ هو متابعة مجموع نشاطات وكلاء الانتاج وتأسيس اسلوب الاشراف الذاتي وشبه الامركزي للمندوب بحيث يتابع نشاط اعماله بنفسه.

بناء على هذه الدراسات نقترح مجموعة من السجلات التي يمكن لمندوب التأمين (وكيل الانتاج) مسكها وحفظها:

١ ـــ سجل يشمل جداول للعملاء المتوقعين من واقع المعارف الشخصية والسوق الطبيعي ممثلاً فيما يلي:

| الاسم | العنوان | المهنة | الحالة الاجتماعية | عدد افراد الاسرة | الدخل الشهري | هل لديه تأمن حياة | التصنيف |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | |

٢ــــ سجل عملاء المستقبل الذين تمت مقابلتهم ويمكن الرجوع اليهم :

| الاسم | العنوان | المهنة | الحالة الاجتماعية | التصنيف | تاريخ الزيارة | نتائج الزيارة | تاريخ موعد المقابلة الثانية | ملاحظات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | |

٣ ـ سجل العملاء الحقيقيين:

أ ـ حسب وثائقهم.

ب ـ تاريخ ميلادهم.

عادة ما يكتفي ببطاقة الميل والتي تحوي بطياتها ملخصاً شاملاً للمعلومات الضرورية. وتتكون هذه الطاقة من وجهين:

**بطاقة العميل (١)**

الاسم .......................... تـاريخ الميـــلاد.......................... العمـر .............

العنوان (المنزل).......................... تليفون ..............................

(المكتب) .......................... تليفون ..........................

المهنـــة .......................... الـدخل .......................... ســـاعـــات الـزيـــارة .................

اسم المستفيد .......................... الصلة ..........................

العنوان .......................... التليفون ..........................

اسم الزوجة .......................... السن ..........................

اسماء الاطفال (بحالة كونهم الورثة)

الاسم .............. العمر .............. الاسم .............. العمر ..............

الاسم .............. العمر .............. الاسم .............. العمر ..............

الورثة الاخرون ....................................................

**بطاقة العميل (٢)**

الوثائق الحالية السارية المفعول

| السنة | الشركة | نوع التامين | مبلغه | قسطه | تاريخ استحقاقه | الورثة | ملاحظات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|

| التاريخ | الزيارات |
|---|---|
| .................................... | .................................... |
| .................................... | .................................... |
| .................................... | ... .................................... |

اسماء ثلاثة معارف شخصية:

١ ـ ..........................................................................

٢ ـ ..........................................................................

٣ ـ ..........................................................................

٤ ـ سجل حسابات المندوب نفسه:

ويحصر هذا السجل كافة الانتاج الفعلي لمندوب التأمين حسب اسماء العملاء، انواع الوثائق، الاقساط ومبالغ التأمين، وتواريخ التجديد، واسم المستفيد ممثلا كما يلي:

| رقم | تاريخ ورود الطلب | اسم المؤمن على حياته | نوع التأمين | مبلغ التأمين | القسط السنوي | الجزء المحصل | اسم المستفيد | تاريخ ميلاد العميل | تاريخ اصدار الوثيقة | تاريخ الالغاء | سبب الالغاء | اعادة مفعول الوثيقة | ملاحظات |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | | | | |

٥ ـ سجل التقرير الاسبوعي:

ويتكون ايضاً من وجهين احدهما للانتاج الحقيقي خلال الاسبوع، والوجه الثاني للعمــلاء المتوقعين في الاسبــوع التالي. ويكــون مثل هذا السجل بمثــابة تقرير اسبــوعي لكل من وكيل الانتاج نفسه ومسؤول الوحــدة الانتاجية. كما يلي:

**كشف اسبوعي خاص**
**بمتابعة نشاط وكيل الانتاج**

اسم الوكيل .................... رقم الوكيل ................................

عن الاسبوع المنتهي في / / ١٩.

| م | اسم المؤمن له | نوع التأمين | مبلغ التأمين | القسط السنوي | القسط المحصل | حالة التأمين | قيمة العمولة | التاريخ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | الاجمالي | | | | | | | |

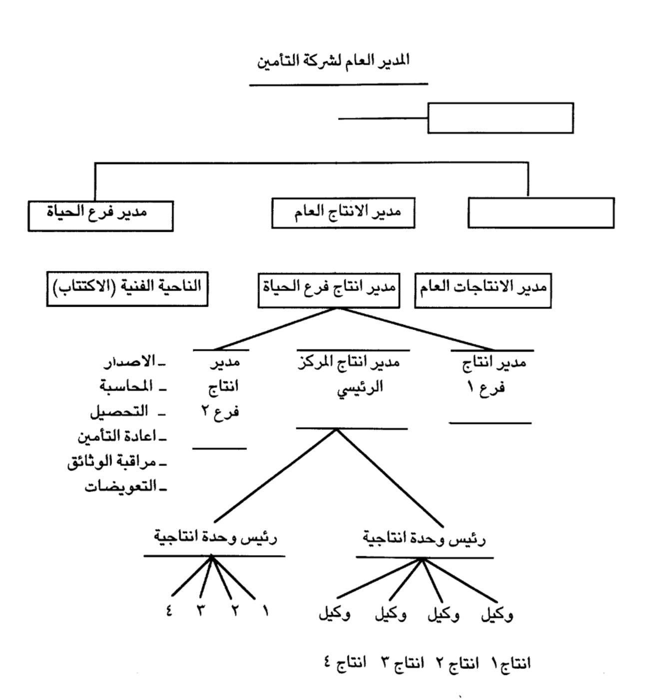
ملاحظات: ..............................................................

..............................................................

توقيع وكيل الانتاج............ توقيع القسم المختص بالمتابعة ..................

توقيع مدير الانتاج .........................

## خريطة تنظيمية لفرع الحياة



# الباب الثالث

## النواحي الفنية وعقود التأمين على الحياة

## الباب الثالث

الباب الاول: النواحي الفنية «الاكتوارية» في التأمين على الحياة

- نظرية الاحتمالات.
- التباين في معدلات الوفاة
- تقدير اسعار التأمين على الحياة
- كتاب المعدلات وكيفية استخدامه

الباب الثاني: انواع وثائق التأمين على الحياة.

الباب الثالث: عقد التأمين على الحياة

- البنود الاساسية المكونة للوثيقة.
- نموذة لوثيقة التأمين على الحياة (العقد).
- تفسير وتبرير البنود والمزايا الواردة في العقد (الوثيقة)

# الباب الثالث

## الفصل الاول

### النواحي الفنية (الاكتوارية) في التأمين على الحياة

تتميز النواحي الفنية في التأمين على الحياة بتعقيدات عدة متزايدة عما هي عليه في التأمينات العامة والتأمين البحري، كونها لا تخضع لعوامل ملموسة يمكن قياسها وتقديرها بالممارسة اليومية بل تخضع تأمينات الحياة للعامل الزمني وتوقعات المستقبل. وتعتبر التقدير لفترة طويلة. والخاضع بدرجة كبيرة الى نظرية الاحتمالات من اكثر الامور حساسية في مثل هذا النوع من التأمينات. بذا كان لا بد وان نتعرض لبعض الامور والمفاعلات التي تحكم معايير هذه التقديرات.

### نظرية الاحتمالات

تبني فكرة التأمين من حيث تقرير حجم ودرجة الخطر على نظرية الاحتمالات من واقع الخبرة الزمنية ومن التوقعات المستقبلة امام الاضطراد السكاني.

فمن المعروف تاريخياً وفي العصر الحديث أمام التطور الفني «التكنولوجي» وازدياد الضغوط النفسية وبازدحام المدن وتلوث الهواء انه قد ارتفع معدل الوفاة في فئات السن المختلفة. على ان تحسن وسائل العلاج الطبي وابحاثه قد ساهمت في الحد من هذه التأثيرات السلبية.

تأتي عن ذلك قصر معدل حياة الفرد. على انه بقيت حقيقة ان المرأة تعمر بالمعدل ثلاثة سنوات زيادة عن حياة الرجل، ولو ان معدل احتمالات مرضيتها أعلى. سوف نرى من خلال جداول معدلات الوفاة ان انجلترا نهجت نهجاً مختلفاً اذ لجأت الى تقييم معدل حياة الرجل بصورة مساوية للمرأة دون ظواهر خلاف.

ففي الولايات المتحدة الامريكية تحدد معدل احتمال حياة الفرد بالمعدل لسن ٦٥ للرجل ولسن ٦٨ للمرأة.

تتدخل نظرية الاحتمالات أيضاً في تصميم وتقدير اسعار التأمين اذ تقوم هذه النظرية على نسبة الخسارة (عدد حالات الوفاة) الى مجموع عدد الحالات ومن ثم الجزء المؤمن عليه من هذا العدد.

يجب الا نغفل ان مثل هذه الاحصاءات جرت من واقع المؤمنين على الحياة كعينة مستندة على واقع الخبرة. مع ملاحظة انه في البلاد النامية قد لا يتوفر حجم العينة الملائم من بين المؤمنين على حياتهم الا بحدود معينة .

**لتبسيط هذه المقدمة**: تفترض ان عدد الوفيات في سن معين يبلغ ٣ أشخاص من أصل مجموع ١٠٠٠ شخص مؤمنين على حياتهم. لذا يجب على شركة التأمين ان تقوم بتأمين الالف جميعهم حتى يتوفر لدى الشركة الاقساط الكافية وحدود الاحتفاظ التي تمكن من تغطية حالات الوفاة الثلاث الواردة..

وعليه تتمكن الشركة من تحمل الخطر دون خسارة او دمار. ويترتب على عدم القيام بتأمين الـ ١٠٠٠ شخص خسارة مالية اذ تقوم نظرية الاحتمالات على الاعداد الكبيرة بحيث تقل نسبة الخطر كلما كبر العدد، على ان يراعى كبر عدد حالات التأمين بين فئات السن الاقل خطراً. أي كلما قلت نسبة احتمالات الوفاة لكل ١٠٠٠ شخص.

من هنا ترد أهمية تقدير الاخطار وتصميم اسعار التأمين على الحياة بالاستعانة باحدى لوحات نسب الوفيات الامريكية او الانجليزية.

لا يتوفر لدى الاردن بعد سجلاً احصائياً خاصاً بمعدلات الوفاة للمؤمنين على الحياة وذلك لعاملين رئيسين:

١ ـ قصر فترة ممارسة التأمين على الحياة في هذا السوق.

٢ ـ صغر حجم العينة ـ بمعنى لا يزال عدد المؤمنين على حياتهم محصوراً بصورة ضيقة قد لا تكون ممثلاً سليماً لمجتمع المؤمنين على حياتهم وبالتالى كون هذا النوع من التأمينات في دور النمو والتطور فلا يمكن الحكم عليه بهذه المرحلة.

عموماً يطبق في الاردن لوائح معدلات الوفاة الانجليزية على الاغلب (A 1949 - 52 TABLES 4 Assured Lives) والبعض يستعين بمعدل الوفاة من واقع اللائحة الامريكية ( The 1958 CSO )

## التباين في معدلات الوفاة

تعتبر معدلات الوفاة الامريكية والانجليزية اكثر المعدلات استخداماً في قياس الاخطار ومن ثم تحديد اسعار التأمين على الحياة عالمياً.

وتبين الصفحات التالية الجداول الخاصة بمعدلات الوفاة لكل منها:

## لوحة الوفيات الامريكية لعام ١٩٥٨

| السن ذكر | السن انثى | عدد حالات الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة | السن ذكر | السن انثى | عدد حالات الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة |
|---|---|---|---|---|---|
| ١٢ | ١٥ | ١ر٢٩ | ٣٥ | ٣٨ | ٢ر٥٩ |
| ١٣ | ١٦ | ١ر٣٦ | ٣٦ | ٣٩ | ٢ر٧٢ |
| ١٤ | ١٧ | ١ر٤٣ | ٣٧ | ٤٠ | ٢ر٩٠ |
| ١٥ | ١٨ | ١ر٥٠ | ٣٨ | ٤١ | ٣ر١٣ |
| ١٦ | ١٩ | ١ر٥٨ | ٣٩ | ٤٢ | ٣ر٣٩ |
| ١٧ | ٢٠ | ١ر٦٥ | ٤٠ | ٤٣ | ٣ر٦٨ |
| ١٨ | ٢١ | ١ر٧٢ | ٤١ | ٤٤ | ٤ر– |
| ١٩ | ٢٢ | ١ر٧٦ | ٤٢ | ٤٥ | ٤ر٣٥ |
| ٢٠ | ٢٣ | ١ر٨١ | ٤٣ | ٤٦ | ٤ر٧٢ |
| ٢١ | ٢٤ | ١ر٨٤ | ٤٤ | ٤٧ | ٥ر٠٩ |
| ٢٢ | ٢٥ | ١ر٨٧ | ٤٥ | ٤٨ | ٦ر٠٩ |
| ٢٣ | ٢٦ | ١ر٩٠ | ٤٦ | ٤٩ | ٥ر٦٥ |
| ٢٤ | ٢٧ | ١ر٩٢ | ٤٧ | ٥٠ | ٧ر٢٧ |
| ٢٥ | ٢٨ | ١ر٩٥ | ٤٨ | ٥١ | ٧ر٩٦ |
| ٢٦ | ٢٩ | ١ر٩٨ | ٤٩ | ٥٢ | ٨ر٧٣ |
| ٢٧ | ٣٠ | ٢ر٠١ | ٥٠ | ٥٣ | ٩ر٣٥ |
| ٢٨ | ٣١ | ٢ر٠٥ | ٥١ | ٥٤ | ١٠ر٤٢ |
| ٢٩ | ٣٢ | ٢ر١٠ | ٥٢ | ٥٥ | ١١ر٣٩ |
| ٣٠ | ٣٣ | ٢ر٢٢ | ٥٣ | ٥٦ | ١٢ر٤٥ |
| ٣١ | ٣٤ | ٢ر٢٩ | ٥٤ | ٥٧ | ١٢ر٤٥ |
| ٣٢ | ٣٥ | ٢ر٣٦ | ٥٥ | ٥٨ | ١٣ر٦٠ |
| ٣٣ | ٣٦ | ٢ر٤ | ٥٦ | ٥٩ | ١٤ر٨٧ |
| ٣٤ | ٣٧ | | ٥٧ | ٦٠ | ١٦ر٢٦ |

| السن | | عدد حالات الوفاة لكل ١٠٠٠٠ نسمة | السن | | عدد حالات الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة |
|---|---|---|---|---|---|
| ذكر | انثى | | ذكر | انثى | |
| ٥٨ | ٦١ | ١٧ر٧٩ | ٧٩ | ٨٢ | ١١٤ر٣٩ |
| ٥٩ | ٦٢ | ١٩ر٤٦ | ٨٠ | ٨٣ | ١٢٣ر٥٩ |
| ٦٠ | ٦٣ | ٢١ر٢٨ | ٨١ | ٨٤ | ١٣٣ر٩٢ |
| ٦١ | ٦٤ | ٢٣ر٣٦ | ٨٢ | ٨٥ | ١٤٤ر٣٠ |
| ٦٢ | ٦٥ | ٢٥ر٤٣ | ٨٣ | ٨٦ | ١٥٥ر١٢ |
| ٦٣ | ٦٦ | ٢٧ر٧٩ | ٨٤ | ٨٧ | ١٦٦ر٤٧ |
| ٦٤ | ٦٧ | ٣٠ر٣٨ | ٨٥ | ٨٨ | ١٧٨ر٣٩ |
| ٦٥ | ٦٨ | ٣٣ر٢٢ | ٨٦ | ٨٩ | ١٩١ر٠٢ |
| ٦٦ | ٦٩ | ٣٦ر٣٦ | ٨٧ | ٩٠ | ٢٠٤ر٥٧ |
| ٦٧ | ٧٠ | ٣٩ر٨٢ | ٨٨ | ٩١ | ٢١٩ر٣٧ |
| ٦٨ | ٧١ | ٤٣ر٦٠ | ٨٩ | ٩٢ | ٢٣٥ر٨٢ |
| ٦٩ | ٧٢ | ٤٧ر٦٥ | ٩٠ | ٩٣ | ٢٥٤ر٤٤ |
| ٧٠ | ٧٣ | ٥١ر٩١ | ٩١ | ٩٤ | ٢٧٥ر٨٢ |
| ٧١ | ٧٤ | ٥٦ر٣٤ | ٩٢ | ٩٥ | ٣٠٠ر٦٧ |
| ٧٢ | ٧٥ | ٦٠ر٨٩ | ٩٣ | ٩٦ | ٣٣٠ر٧٠ |
| ٧٣ | ٧٦ | ٧٠ر٦٥ | ٩٤ | ٩٧ | ٣٧٠ر٦٤ |
| ٧٤ | ٧٧ | ٧٦ر١٦ | ٩٥ | ٩٨ | ٤٢٣ر٤٩ |
| ٧٥ | ٧٨ | ٨٣ر٣١ | ٩٦ | ٩٩ | ٥٤٩ر٢٥ |
| ٧٦ | ٧٩ | ٨٩ر٢٢ | ٩٧ | ١٠٠ | ٧٥٠ر٨٠ |
| ٧٧ | ٨٠ | ٩٦ر٩٣ | ٩٨ | ١٠١ | |
| ٧٨ | ٨١ | ١٠٥ر٣٥ | ٩٩ | ١٠٢ | ١٠٠٠ |

*المصدر: نشرات التدريب الخاصة ـ شركة برودنشيال.

## لوحة معدلات الوفاة الانجليزية النهائية

لقد تم اعـداد مثل هذه اللـوحة بنـاء على بيانات تم جمعهـا من واقع خبرة تأمينـات الاربع سنـوات من عـام ١٩٤٩ الى ١٩٥٢ من بين الذكـور على قيـد الحيـاة ــ والمؤمنين لـدى شركـات التأمين في كـل من تأمينـات لمدى الحيـاة، والتأمين الادخاري.

| السن | معدل الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة | السن | معدل الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة |
|---|---|---|---|
| ١٠ | ١١ر١ | ٣١ | ١٨ر١ |
| ١١ | ١١ر١ | ٣٢ | ٢٠ر١ |
| ١٢ | ١١ر١ | ٣٣ | ٢٣ر١ |
| ١٣ | ١١ر١ | ٣٤ | ٢٧ر١ |
| ١٤ | ١١ر١ | ٣٥ | ٣٢ر١ |
| ١٥ | ١١ر١ | ٣٦ | ٣٩ر١ |
| ١٦ | ١١ر١ | ٣٧ | ٤٧ر١ |
| ١٧ | ١١ر١ | ٣٨ | ٥٨ر١ |
| ١٨ | ١١ر١ | ٣٩ | ٧١ر١ |
| ١٩ | ١١ر١ | ٤٠ | ٨٨ر١ |
| ٢٠ | ١١ر١ | ٤١ | ٠٨ر٢ |
| ٢١ | ١١ر١ | ٤٢ | ٣١ر٢ |
| ٢٢ | ١١ر١ | ٤٣ | ٥٩ر٢ |
| ٢٣ | ١٢ر١ | ٤٤ | ٩٢ر٢ |
| ٢٤ | ١٢ر١ | ٤٥ | ٣٠ر٣ |
| ٢٥ | ١٢ر١ | ٤٦ | ٧٢ر٣ |
| ٢٦ | ١٣ر١ | ٤٧ | ٢ر٤ |
| ٢٧ | ١٣ر١ | ٤٨ | ٧٤ر٤ |
| ٢٨ | ١٤ر١ | ٤٩ | ٣٤ر٥ |
| ٢٩ | ١٥ر١ | ٥٠ | ٩٩ر٥ |
| ٣٠ | ١٦ر١ | ٥١ | ٧١ر٦ |

| السن | معدل الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة معدل الوفاة لكل | السن | معدل الوفاة لكل ١٠٠٠ نسمة معدل الوفاة لكل |
|---|---|---|---|
| ٥٢ | ٧ر٥٠ | ٧٦ | ٧٩ر٥٣ |
| ٥٣ | ٨ر٣٧ | ٧٧ | ٨٧ر٠٩ |
| ٥٤ | ٩ر٣١ | ٧٨ | ٩٥ر٢٨ |
| ٥٥ | ١٠ر٣٥ | ٧٩ | ١٠٤ر١٤ |
| ٥٦ | ١١ر٤٨ | ٨٠ | ١١٣ر٦٩ |
| ٥٧ | ١٢ر٧٢ | ٨١ | ١٢٣ر٩٧ |
| ٥٨ | ١٤ر٠٨ | ٨٢ | ١٣٥ر- |
| ٥٩ | ١٥ر٥٧ | ٨٣ | ١٤٦ر٨١ |
| ٦٠ | ١٧ر٢٠ | ٨٤ | ١٥٩ر٤٢ |
| ٦١ | ١٨ر٩٩ | ٨٥ | ١٧٢ر٨٢ |
| ٦٢ | ٢٠ر٩٦ | ٨٦ | ١٨٧ر٠٤ |
| ٦٣ | ٢٣ر١٢ | ٨٧ | ٢٠٢ر.٥ |
| ٦٤ | ٤٥ر٤٩ | ٨٨ | ٢١٧ر٨٥ |
| ٦٥ | ٢٨ر١٠ | ٨٩ | ٢٣٤ر٤٠ |
| ٦٦ | ٣٠ر٩٥ | ٩٠ | ٢٥١ر٦٨ |
| ٦٧ | ٣٤,٩ | ٩١ | ٢٦٩ر٦٣ |
| ٦٨ | ٣٧ر٥٣ | ٩٢ | ٢٨٨ر١٩ |
| ٦٩ | ٤١ر٣٠ | ٩٣ | ٣٠٧ر٣٠ |
| ٧٠ | ٤٥ر٤٣ | ٩٤ | ٣٢٦ر٨٨ |
| ٧١ | ٤٩ر٩٥ | ٩٥ | ٣٤٦ر٨٣ |
| ٧٢ | ٥٤ر٨٩ | ٩٦ | ٣٦٧ر.٦ |
| ٧٣ | ٦٠ر٢٨ | ٩٧ | ٣٨٧ر٤٧ |
| ٧٤ | ٦٦ر١٦ | ٩٨ | ٤٠٧ر٩٥ |
| ٧٥ | ٧٢ر٥٧ | ٩٩ | ٤٢٨ر٤٠ |

المرجع: A 1949 - 52 TABLES 4
Assured Lives.

**تعليق على الجداول السالفة الذكر:**

من واقع هذه الجداول تبين لنا مجموعة من أوجه التباين نلخصها فيما يلي:

١ ــ ان لوحة الوفيات الامريكية تتميز بكونها تصنف المعدل بناء على الجنس الى ذكر وانثى، بينما تعامل لوحة الوفيات الانجليزية الجنسين معاملة واحدة.

٢ ـ يلاحظ ان معدل الوفاة لفئات السن الواحدة في اللوحة أمريكية أعلى بالنسبة للرجل مقارنة مع اللوحة الانجليزية ولكنها أقل بالنسبة للمرأة.

يترتب على ذلك ان تخضع المرأة في امريكا للفئة الاقل معدلاً للوفاة.

٣ ـ ان جزء كبيراً من هذا التباين بين اللوحتين راجع الى ان سن التقاعد الانجليزي هو سن الستين، والامريكي هو سن ٦٥.

٤ ـ تعرف لوحة الوفيات الامريكية بـ 1958 CSO

٥ ـ كما تعرف لوحة الوفيات الانجليزية Assured lives

Tables 4
A 1949 - 52

## تقدير أسعار التأمين على الحياة

يتوقف تحديد اسعــار التأمين على الحياة على مجموعة من المعــايير منها ما يؤثـر على تصميم السعر نفسه للـوحدة الواحــدة من مبلغ التأمين، ويتعارف عليهـا عادة بـــ ١٠٠٠ د، وبالتــالي حســاب القسط لشخص ما ويخضـع هــذا الحساب لمجمـوعة من العوامل التــالي ذكرها. وسنعـرض هنا وبشكل مبسط هذه المعايير.

### أ – العوامل التي يتوقف عليها تصميم السعر (بالمعدل لكل ١٠٠٠ د)

**١ ـ فئة السن واحتمالات الـوفاة لكل فئة:** يتبين من استعراض معدلات الوفاة في الجداول السابقة اهمية اختلاف معدل الوفاة لكل فئة من فئات السن. فلو نظـرنا الى جدول المعدلات الانجليـزي مقابل فئة السن ٣٠ نجـد ان معدل الـوفـاة لكل ١٠٠٠ شـخص ١٦ر١ أي من بين كل ١٠٠٠ شـخص مـؤمن على حيــاتهم يتوقع ان يتـوفى (١٦ر١) شـخص. بينما لو استعـرضنا فئـة ٥٠ من نفس الجدول نجـد ان (٩٩ر٥) اشخــاص يتـوقع وفــاتهم من بين كل ١٠٠٠ مؤمن على حياته.

من هذه المقدمة البسيطة يتضح لنا انه كلما تقدم الانسان في السن كلما زاد احتمال وفــاتــه وبالتــالي ارتفعت بـذلك درجـة الخطـر ومن شأن ذلك تكيف الاسعار المخصصة لكل فئة بناء على مثل هذا التقدير.

**٢ ـ التكلفة الادارية ومصروفــات فرع الحياة:** كلما انخفضت التكاليف الاداريــة ونسب العمــولات والمصروفـــات الثــابتـة كلما أدى ذلك الى تحسين مستوى الاسعار والتخفيض والعكس صحيح. اذ عــادة ما يحمل القسط بكل هذه الاعباء. حيث لا يعقل ان يتحمل فرع الحياة كل هذه التكاليف.

من المعلـوم ان مندوب الحياة لا يعمـل عادة بمرتب بـل بعمولة، ولكـن قد تضطر شركات التأمين لصرف مرتبات اولية وذلك في مراحل التدريب والاعداد للمنــدوب لبينما يصبح قادراً على الحصــول على ايـراده بالاعتماد الـذاتي على نفسه. على الا يجب اغفال ان قسم الاصدار واعــادة التأمين ومحاسبة الحياة،

والخبير الاكتواري، كل هذه الامور من شأنها ان تشكل عبئاً مالياً على هذا الجهاز.

٣ ــ **العوائد المتوقع دفعها** مقاسة ضد العوائد المحصل عليها من الاستثمار ومن فائض الاحتفاظ والاحتياطي المخصص لمواجهة حالات الوفاة وتعتبر اية زيادة في مثل هذه الارباح زيادة في العوائد وبالتالي ارتفاع القيم النقدية المقررة للوثائق المشتركة بالارباح.

ومن تطبيق مثل هذا التوزيع، فقد قررت شركة الكويت للتأمين تخصيص ٥ر٢٢ بالالف من اصل ٥ر١٧ بالالف لحملة الوثائق المشتركة بالأرباح لغاية عام ١٩٧٦. كما قررت شركة الخليج للتأمين تخصيص ٢٥ بالالف لنفس النوع من الوثائق.

وتشكل المفاعلات الثلاثة السالفة الذكر تكلفة التأمين على الحياة من زاوية شركة التأمين.

**ب ـ العوامل التي تؤثر على حساب اقساط التأمين على الحياة:**

١ القسط الاساسي:

(١) المقرر لسن معين.

(٢) نوع الوثيقة.

٢ ـ الجنس (وخصوصاً بحالة استخدام معدل الوفاة الامريكي).

٣ ـ الحالة الصحية لطالب التأمين، فهنالك نسبة متزايدة تضاف للقسط الاساسي كلما زاد وزن طالب التأمين عن حد معين او اذا ما تعرض بتاريخ الصحي الى سلسلة من الامراض والعمليات الجراحية وخلاف ذلك.

٤ ـ المهنة: نرى ان ملاحي الطائرة او جنود وضباط الجيش والشرطة يخضعون لمعدل خاص وفقاً لدرجة الاخطار العالية التي ترتبط بممارستهم لهذه المهن.

٥ ـ طريقة دفع القسط: ننبه القارىء انه كلما دفع القسط مرة واحدة كلما استفاد طالب التأمين من الخصم الزمني والذي هو بمثابة تعويض عن الفائدة التي يمكن ان يكون قد انتفع بها الاستثمار

(الفرصة البديلة). كما ان القسط اذا دفع شهرياً، زادت اعباء الفائدة عن طريق علاوة القسط.

٦ ـ مبلغ التأمين: لا بد وان نراعي تواجد خصم الكمية حتى في أقساط التأمينات على الحياة وهذه مسألة تناسبية تختلف حسب طبيعة الخطر ونوع وثيقة التأمين.

٧ ـ رسوم اصدار الوثيقة.

٨ ـ اية منافع اضافية يرى المؤمن على حياته اضافتها، كتأمين العجز، والتأمين الصحي، والتأمين ضد الحوادث.

٩ ـ الحالة الاجتماعية: مثل تعدد الزوجات، كثرة الابناء، ضيق الحالة المالية، درجة الثقافة واحتمالات الانتحار والمشاكسة.

١٠ ـ مدة التأمين.

## كتاب المعدلات
## وكيفية استخدامه

كتاب المعدلات، هو مرجع تجميعي للاعمار المختلفة للذكور والاناث للاسر والاطفال مصنفة حسب الخطط التأمينية المختلفة، بحيث يتضمن كل عمر وجنس قسطاً معيناً مقاسا على اساس كل ١٠٠٠ دينار. اذ يتحدد القسط النهائي بضرب القسط الخاص بألـ ١٠٠٠ دينار بعدد الالاف المطلوبة التغطية بها (مبلغ التأمين) ممثلة كما يلي:

ذكر - سن ٣٠

الخطة التأمينية: تأمين ادخاري مع اشتراك في الارباح مقاسة لكل ١٠٠٠ دينار.

| طريقة دفع القسط | قيمة القسط تأمين لمدة ١٠ سنوات | قيمة القسط تأمين لمدة ١٥ سنة | قيمة القسط تأمين لمدة ٢٠ سنة | قيمة القسط تأمين لمدة ٦٥ سنة |
|---|---|---|---|---|
| سنوي | ١٠٤٫٦٨٠ | ٦٨٫٣٦٠ | ٥٠٫٣١٠ | ٢٧٫٠٩٠ |
| نصف سنوي | ٥١٫٨٤٠ | ٣٣٫٦٨٠ | ٢٤٫٦٥٥ | ١٣٫٤٥ |
| ربع سنوي | ٢٦٫١٧٠ | ١٧٫٩٠ | ١٢٫٥٨٠ | ٦٫٨٠٠ |
| شهري | ٩٫١٦٠ | ٥٫٨٥٠ | ٤٫٤١٠ | ٢٫٣٧٠ |
| شهري بنكي | ٨٫٦٦٠ | ٥٫٣٥٠ | ٣٫٩١٠ | ١٫٨٧٠ |

**تتمثل الخطة التأمينية الواردة في كتاب المعدلات بما يلي:**

١ ـ تأمين لمدى الحياة.

٢ ـ التأمين الادخاري = مضاعفة الدخل وما يعادلها.

٣ ـ تأمين الاطفال.

٤ ـ التأمين المؤقت وملحقاته.

٥ ـ خطط تأمينية خاصة.

٦ ـ الوقفية والتقاعد.

حدد الهدف من تصميم كتاب المعدلات لتسهيل مهمة رجل تسويق التأمين والمرونة في خدمة العملاء (الافراد، الاسر، الشركات) وبالتالى السماح لوكيل الانتاج باختيار انسب الخطط التي توافق حاجة الفرد او الاسرة.

ويترتب على وكيل الانتاج ان يتدرب على امكان استخدام هذا الكتاب بجميع متعطياته وبالتالي المقدرة على استخراج القسط وأية اضافات ضرورية في قياس درجة الخطر (تصنيف الحالة الصحية والسن) ويحتوي هذا الكتاب على:

**١ ـ خصم الكمية مثال:**

٥٠٠٠ د الى ١٠٠٠٠ د يمنح خصم ١ د.

١٠٠٠٠ د الى ٢٥٠٠٠ د يمنح خصم ٥٠٠ر١ د.

٢٥٠٠٠ د الى ٥٠٠٠٠ د يمنح خصم ٢ د.

٥٠٠٠٠ د الى ١٠٠٠٠٠ د يمنح خصم ٥٠٠ر٢ د.

١٠٠٠٠٠ د. فما فوق يمنح خصم ٣ د.

**٢ ـ الخصم الزمني مثال:**

دفع القسط سنوياً = يمنح خصم ١ د على كل ١٠٠٠ د

دفع القسط نصف سنوي = لا شيء.

دفع القسط شهرياً = يقسم القسط السنوي على ١٢ شهرا ويضاف اليه نسبة ٥ بالمئة من المعدل المخصص.

دفع القسط شهري بنكي = يخصم من القسط الشهري نسبة معتدلة.

## نموذج لاحدى لوحات المعدلات
## تأمين ادخاري (مضاعفة الدخل)
## مع الاشتراك في الارباح
## القسط السنوي بالمعدل لكل ١٠٠٠ د. من مبلغ التأمين
## تدفع في بداية سنة التأمين

| السن / عدد سنوات التأمين | فترة التأمين بالسنوات | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | ١٠ | ١٥ | ٢٠ | ٢٥ | ٣٠ |
| ٢٠ | ١٠٤ر٦٢٠ | ٦٨ر٢١٠ | ٥٠ر– | ٣٨ر٥٥٠ | ٣١ر٠٥٠ |
| ٢١ | ١٠٤ر٦٢٠ | ٦٨ر٢١٠ | ٥٠ر٠١٠ | ٣٨ر٥٧٠ | ٣١ر٠٨٠ |
| ٢٢ | ١٠٤ر٦٢٠ | ٦٨ر٢١٠ | ٥٠ر٠٢٠ | ٣٨ر٥٩٠ | ٣١ر١٣٠ |
| ٢٣ | ١٠٤ر٦٢٠ | ٦٨ر٢٣٠ | ٥٠ر٠٤٠ | ٣٨ر٦٢٠ | ٣١ر١٨٠ |
| ٢٤ | ١٠٤ر٦٣٠ | ٦٨ر٢٤٠ | ٥٠ر٠٥٠ | ٣٨ر٦٦٠ | ٣١ر٢٥٠ |
| ٢٥ | ١٠٤ر٦٣٠ | ٦٨ر٢٤٠ | ٥٠ر٠٨٠ | ٣٨ر٧٠٠ | ٣١ر٣٢٠ |
| ٢٦ | ١٠٤ر٦٣٠ | ٦٨ر٢٥٠ | ٥٠ر٠١٠٠ | ٣٨ر٧٥٠ | ٣١ر٤٠٠ |
| ٢٧ | ١٠٤ر٦٥٠ | ٦٨ر٢٧٠ | ٥٠ر٠١٤٠ | ٣٨ر٨٥٠ | ٣١ر٥٠٠ |
| ٢٨ | ١٠٤ر٦٥٠ | ٦٨ر٢٩٠ | ٥٠ر٠١٨٠ | ٣٨ر٩٨٠ | ٣١ر٦٢٠ |
| ٢٩ | ١٠٤ر٦٧٠ | ٦٨ر٣٣٠ | ٥٠ر٠٢٤٠ | ٣٨ر٩٨٠ | ٣١ر٧٥٠ |
| ٣٠ | ١٠٤ر٦٨٠ | ٦٨ر٤٢٠ | ٥٠ر٠٣١٠ | ٣٩ر٠٩٠ | ٣١ر٩١٠ |
| ٣١ | ١٠٤ر٧٢٠ | ٦٨ر٤٧٠ | ٥٠ر٠٣٩٠ | ٣٩ر٢١٠ | ٣٢ر٠٨٠ |
| ٣٢ | ١٠٤ر٧٥٠ | ٦٨ر٥٤٠ | ٥٠ر٠٤٨٠ | ٣٩ر٣٥٠ | ٣٢ر٢٨٠ |
| ٣٣ | ١٠٤ر٧٩٠ | ٦٨ر٦٢٠ | ٥٠ر٠٦٠٠ | ٣٩ر٥٢٠ | ٣٢ر٥٢٠ |

| السن / عدد سنوات التأمين | فترة التأمين بالسنوات | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | ١٠ | ١٥ | ٢٠ | ٢٥ | ٣٠ |
| ٣٤ | ١٠٤ر٨٤٠ | ٦٨ر٧٢٠ | ٥٠ر٧٣٠ | ٣٩ر٧١٠ | ٣٢ر٧٨٠ |
| ٣٥ | ١٠٤ر٩٠٠ | ٦٨ر٨٦٠ | ٥٠ر٨٩ | ٣٩ر٩٣٠ | ٣٣ر٠٦٠ |
| ٣٦ | ١٠٥ر٠٧٠ | ٦٩ر٠١٠ | ٥١ر٠٧٠ | ٤٠ر١٧٠ | ٣٣ر٣٩٠ |
| ٣٧ | ١٠٥ر١٨٠ | ٦٩ر١٧٠ | ٥١ر٢٨٠ | ٤٠ر٤٦٠ | ٣٣ر٧٦٠ |
| ٣٨ | ١٠٥ر٣١٠ | ٦٩ر٣٧٠ | ٥١ر٥٢٠ | ٤٠ر٧٩٠ | ٣٤ر١٨٠ |
| ٣٩ | ١٠٥ر٤٩٠ | ٦٠ر٦٠٠ | ٥١ر٨٠٠ | ٤١ر١٤٠ | ٣٤ر٦٤٠ |
| ٤٠ | ١٠٥٦٧٠ | ٦٩ر٨٦٠ | ٥٢ر١١٠ | ٤١ر٥٤٠ | ٣٥ر- |
| ٤١ | ١٠٥ر٨٨٠ | ٧٠ر١٦٠ | ٥٢ر٤٦٠ | ٤١ر٩٩٠ | - |
| ٤٢ | ١٠٦ر- | ٧٠ر٤٩٠ | ٥٢ر٨٥٠ | ٤٢ر٤٩٠ | - |
| ٤٣ | ١٠٦ر٣٩٠ | ٧٠ر٨٦٠ | ٥٣ر٢٩٠ | ٤٣ر٠٥٠ | - |
| ٤٤ | ١٠٦ر٧١٠ | ٧١ر٢٨٠ | ٥٣ر٧٨٠ | ٤٣ر٦٦٠ | - |
| ٤٥ | ١٠٧ر٠٥٠ | ٧١ر٧٣٠ | ٥٤ر٣٢٠ | ٤٤ر٣٤٠ | - |
| ٤٦ | ١٠٧ر٤٥٠ | ٧٢ر٢٤٠ | ٥٤ر٩٢٠ | - | - |
| ٤٧ | ١٠٧ر٩٧٠ | ٧٢ر٧٩٠ | ٥٥ر٥٨٠ | - | - |
| ٤٨ | ١٠٨ر٣٣٠ | ٧٣ر٤١٠ | ٥٦ر٣١٠ | - | - |
| ٤٩ | ١٠٨ر٨٣٠ | ٧٤ر٠٩٠ | ٥٧ر١٢٠ | - | - |
| ٥٠ | ١٠٩ر٣٩٠ | ٧٤ر٨٤٠ | ٥٨ر- | - | - |
| ٥١ | ١١٠ر- | ٧٥ر٦٦٠ | - | - | - |
| ٥٢ | ١١٠ر٦٨٠ | ٧٦ر٥٦٠ | - | - | - |
| ٥٣ | ١١١ر٤٣٠ | ٧٧ر٥٦٠ | - | - | - |
| ٥٤ | ١١٢ر٢٦٠ | ٧٨ر٦٤٠ | - | - | - |
| ٥٥ | ١١٣ر١٥٠ | - | - | - | - |
| ٥٦ | ١١٤ر١٥٠ | - | - | - | - |
| ٥٧ | ١١٥ر٢٤٠ | - | - | - | - |
| ٥٨ | ١١٦ر٤٥٠ | - | - | - | - |
| ٥٩ | ١١٧ر٧٧٠ | - | - | - | - |
| ٦٠ | | - | - | - | - |

يلاحظ من لوحة المعدلات السابقة ان هذه الخطة التأمينية صالحة لفئات السن المختلفة ـ ولسن حده الاقصى ٦٠، كما ان البرنامج لا تزيد مدته عن سن السبعين

**لنبسط هذه العبارة:** نفترض ان شخص بسن الخمسين طلب التأمين على حياته لمدة ٢٥ سنة ـ فأننا نجد ان البرنامج يطبق عليه لمدة ٢٠ سنة فقط وبالتالي لا يمكن له شراء وثيقة تأمين مدتها ٢٥ سنة. كونه بهذه الحالة يبلغ سن ٧٥ قبل ان يحصل مبلغ التأمين وعوائده (طالما لم تحدث وفاة) وبهذه اللوحة لا يتوافر له اكثر من ٢٠ سنة.

**مثال اخر:** شخص سنه ٦٠ سنة، يمكنه التأمين فقط لمدة ١٠ سنوات وهو العمود الثاني في الجدول، تحت رقم ١٠ وقسط السنوي ٧٧٠ر١١٧ لكل ١٠٠٠ د. مبلغ التأمين.

**يستخلص مما سبق:**

١ ــ ان هذه الخطة وضعت على سبيل القياس وليس الحصر، حيث هناك العديد من البرامج والخطط التأمينية التي تختلف معاييرها الفنية.

٢ ــ انه كلما كبر السن، كلما ازداد احتمال خطر الوفاة وبالتالي ارتفع القسط لكل ١٠٠٠ د. من مبلغ التأمين.

٣ ـ ان المعدل المطروح هو المعدل الاساسي اذ يمكن اضافة ٢٠٪ على المعدل بحالة ما اذا زاد وزن طالب التأمين عن المعدل العادي.

**مثال:**

شخص سنه ٣٠، طوله ١٨٠ سم، ووزنه ٧٣ كغم ـ بهذه الحالة يطبق المعدل الاساسي طالما انه يتمتع بصحة جيدة.

**مثال اخر:**

شخص سنه ٣٠ سنة، طوله ١٨٠ سم، ووزنه ١٠٠ كغم. بهذه الحالة يطبق المعدل الاساسي مضافاً اليه ٢٠ بالمئة. كونه موضع خطر ووزنه اكثر من معدل الوزن العادي (الصحي). اذ يحتمل عندها تواجد السكري وخلافه من الامراض.

**مثال اخر:**

شخص سنه ٣٠، طوله ١٨٠ سم، ووزنه ٥٢ كغم. بهذه الحالة يطبق المعدل الاساسي مضافا اليه نسبة بالمئة على القسط، كونه موضع خطر ووزنه أقل من معدل الوزن العادي «الصحي».

٤ ـ ان كتاب المعدلات يرد القسط سنوياً وفي حالات اخرى شهريا. لذا يراعى ان الاقساط الواردة في اللوحة السابقة هي سنوية. وعليه تكون الاقساط النصف سنوية لشخص سنة ٣٠ سنة وقسطه السنوي ١٠٤ر٦٨٠ يطرح ٥٠٠ فلس ـ وقسمة هذا الرقم على ٢ فيكن القسط لكل ١٠٠٠ د..

١٠٤ر٦٨٠ ـ ٥٠٠ = ١٠٤ر١٨٠

١٨٠ر١٠ تقسيم ٢ = ٥٢ر٠٩٠

**اسئلة للممارسة الشخصية:**

أ ـ شخص سنه ٢٠، يريد مبلغ تأمين قدره ٥٠٠٠ د، لمدة ٢٠ سنة، على ان يدفع القسط شهرياً.

ب ـ شخص سنة ٥٠، يريد مبلغ تأمين قدره ١٠٠٠٠ د، لمدة ٣٠ سنة، على ان يدفع القسط ربع سنوي.

جـ ـ شخص سنه ٦٠، يريد مبلغ تأمين قدره ٥٠٠٠٠ د، لمدة ١٠ سنوات، على ان يدفع القسط شهري بنكي.

احسب القسط الشهري البنكي له؟.

لا بد من مراعاة مطابقة الخصم الزمني، وخصم الكمية في جميع الحالات.

٥ ـ انه كلما دفع القسط مرة واحدة في السنة كلما قلت التكلفة بمنح الخصم الزمني والذي هو بمثابة تعويض عن الفرصة البديلة * (اي تعويضه عن الفوائد التي كانت يمكن الحصول عليها فيما لو استثمر المبلغ في مجال اخر او اودع بالبنك.

---

* الفرصة البديلة هي التي فوتت على المستثمر نتيجة اختياره لبديل من البدائل دون الاخر.

٦ ــ ان القسط يختلف للسن الواحد حسب نوع الخطة التأمينية، اذ من المعروف ان التأمين المؤقت هو أقل انواع التأمين تكلفة، وان مضاعفة الدخل «التأمين الادخاري» هو اكثر انواع التأمين تكلفة من حيث حجم القسط ولو ان هذا يعوض عليه بتراكم عال من القيم النقدية.

٧ ـ أنه يمكن تقسيم التأمين على الحياة بهذه الحالة الى فئتين:

**أ ـ تأمين على الحياة مؤقت:**

ويشمل التأمين الفردي المؤقت، التأمين الجماعي المؤقت وفي كلا الحالتين مؤقت مستو، ومؤقت تناقصي كالرهونات.

**ب ـ تأمين على الحياة دائم:**

ويشمل التأمين لمدى الحياة ومن ثم الادخاري (مضاعفة الدخل).

## الباب الثالث

## الفصل الثاني

## انواع وثائق التأمين على الحياة

**تنقسم وثائق التـأمين الى مجموعة من التقسيمات حسـب الغرض من شرائها وحالات تطبيقها:**

**اولاً: من ناحية الاشتراك في الارباح وعدمه:**

١ ـ التأمين الادخاري دون الاشتراك في الارباح ودون تـراكم عوائد مضمونة هذا النـوع يتضمن دفع مبلغ التأمين في نهايـة المدة دون اية اضافـات وبغض النظر عن مجموع الاقساط ـ كما هي الحالة في السندات البحتة.

**مثالها:** لـو كـان مبلغ التأمين ١٠٠٠ دينـار والقسط السنـوي ٨٥ دينـار ومبلغ التأمين المسترد في نهاية المدة ١٠٠٠ دينار.

٢ ـ التأمين الادخاري دون الاشتراك في الارباح ـ ولكن بتقديم عوائد مضمونة محددة في بـداية فترة التأمين وتضـاف لمبلغ التأمين الاساسي في نهايـة المدة ـ وتمثل هذه النسبة ٢٠ ـ ٢٥ بالالف.

**مثال:**

قامت شركة التأمين بتغيير هذه النسبة من ٥ر١٧ بالالف الى ٥ر٢٢ بالالف بالسنـة ـ كما قـامت شركة اخرى للتـأمين بتحديد نسبـة ٤٥ بالالف سنـوياً كنسبة مضمونة في بداية فترة التأمين.

**مثال تطبيقي:**

وثيقة تأمين مبلغهـا ١٠٠٠٠ دينار ونسبة العـوائد المضمونـة ٢٥ بالالف لمدة عشرين سنة وعليه تكون قيمة العوائد في السنة: ٢٥..ر × ١٠٠٠٠ = ٢٥٠ دينار.

اي ٢٥..ر× مبلغ التأمين.

وفي نهاية المدة ٢٥..ر × ١٠٠٠٠ × ٢٠ = ٥٠٠٠

وتكون جميع المبالغ المدفوعة في نهاية المدة ١٠٠٠٠ (مبلغ التأمين) + ٥٠٠٠ (العوائد المضمونة) = ١٥٠٠٠ د.

**٣ ـ التأمين الادخاري مع الاشتراك في الارباح:**

يلاحظ ضمن هذا البند ان العوائد السنوية منعكسة عن نشاط الارباح الاستثمارية لفرع الحياة ولكنها ارباح غير مضمونة فاذا تمثلت الارباح بالزيادة المستمرة كان هذا النوع هو الافضل ويحمل العكس بحالة عدم تحقيق ارباح كما يستفاد مما يزيد عن الاحتجازات والاحتياطيات. عموماً هذا النوع من الوثائق يمثل اكثر انواع التأمين استعمالا وقبولا لدى المؤمنين على حياتهم كما انه يترتب على ذلك ان القسط السنوي لهذا النوع أعلى من غيره.

**ثانيا: من حيث استرداد الاقساط او عدمه:**

تتسم وثائق التأمين (مع الاشتراك في الارباح) بخصائص الاسترداد الجزئي للاقساط على مراحل مختلفة من مدة التأمين مع استمرار التغطية التأمينية حتى نهاية المدة بحيث تقسم فترة التأمين على ثلاث وحدات زمنية متساوية يدفع للمؤمن له في نهاية الفترة الاولى ٢٥٪ من مبلغ التأمين وفي نهاية الفترة التالية ٢٥٪ وفي نهاية الفترة الـ ٥٠ بالمئة الباقية مع مراعاة انه بغض النظر عن حدوث الوفاة بأي فترة يدفع مبلغ التأمين بالكامل.

**ثالثاً: من حيث الفترة الزمنية:**

كما اوردنا سابقاً فهناك التأمين المؤقت والذي تصل قصر فترته التأمينية الى اسبوع او أيام مثل رحلات الطائرة والبعض الاخر يستمر مفعوله لمدى الحياة حيث يصل الى سن ٨٥ ـ ٩٥.

**رابعاً: من حيث المقدرة على توفير الاموال الاكثر:**

تتصف وثائق مضاعفة الدخل (الادخارية) بأنها اكثر الخطط التأمينية مقدرة على تجميع وتراكم الاموال ويلاحظ هذا من خلال ارتفاع تسعيرة هذا النوع من التأمين.

خامساً: **من حيث المبالغ التأمينية منسوبة الى الاقساط:**

جدير بالذكر ان التأمين المؤقت هو اقل انواع التأمين تكلفة للدينار الواحد بمعنى الاستخدام الاقتصادي للدينار مقارناً بحجم المبالغ الحمائية للتأمين.

سادساً: **التأمين العائلي** والذي يشمل تغطية الاسرة بجميع افرادها في وثيقة واحدة مقابل اقساط اضافية. وقد يتمثل بوثيقة اساسية ويعامل معاملة الوثيقة الادخارية (مضاعفة الدخل) ـ او مركب على وثيقة اساسية فيعامل معاملة التأمين المؤقت المستو او المتناقص.

سابعاً: **التأمين الجماعي للمشروعات التجارية والشركات:** بحيث يغطي جميع العاملين والموظفين ضمن وثيقة واحدة يتبنى صاحب العمل دفع اقساطها السنوي. عادة ما تكون من انواع التأمين المؤقت السنوي وغالباً ما تشمل على التأمين الصحي وتأمينات العجز او اصابات العمل. وعادة يمثل مبلغ التأمين للموظف الواحد ضعف مرتبه السنوي أو ثلاثة اضعافه.

ثامناً: **التأمين المؤقت التناقصي:**

يعني بهذا النوع ذلك التأمين الذي تدفع اقساطه سنوياً لفترة محددة بحيث يتناقص مبلغ التأمين تدريجياً الى ان يصبح صفر في نهاية المدة.

ويتمثل هذا التأمين في تأمين الرهونات والقروض حيث يسدد جزء من القرض سنوياً وتشمل التغطية التأمينية رصيد صافي القرض، تسجل الوثيقة لصالح المستفيد والذي هو بهذه الحالة البنك او المقرض. لكون قسط هذا النوع من التأمين منخفضاً، فانه يتناسب مع أصحاب الدخول المحدودة ذوي العائلات الكبيرة بهدف الحماية الاجتماعية لهم.

تاسعاً : **وثيقة الحياة ذات القسط الوحيد:**

.يعني بهذه الوثيقة ان سريان مفعول التغطية التأمينية مستمر لمدى الحياة، ولكن اقساط الوثيقة المقررة تدفع في بداية فترة التأمين مرة واحدة بقسط واحد مقابل اعطاء خصم. ويؤخذ العمل بهذه الوثيقة فيما اذا كان المؤمن له مقتدر مالياً ويود ان يخلي مسؤوليته من الالتزام بالدفع الدوري للاقساط طول الفترة التأمينية كما يهدف المؤمن له الى الحصول على التأمين والحماية.

عاشراً: **وثيقة الحياة ذات الاقساط المحدودة:**

يعني بهذه الوثيقة ان مفعول التأمين يسري لمدى الحياة على ان يتم دفع اقساط الوثيقة لفترة محددة في العقد عادة ما تكن اقل من فترة التأمين.

**مثال:**

وثيقة تأمين مبلغها ١٠٠٠ دينار لمدى الحياة (٦٥ سنة) لشخص بسن ٣٠ سنة على ان تدفع الاقساط لمدة عشرين سنة يراعى ان القسط الشهري او السنوي نسبياً أعلى من الاقساط العادية التي تدفع في الانواع الاخرى طوال فترة التأمين.

احدى عشر: **وثيقة مدير صاحب الاعمال:**

يطلب هذا النوع من الوثائق عادة من قبل صاحب الاعمال ويكون التأمين على حياة مدير أعمال والذي يمثل وفاته او غيابه عن المؤسسة خسارة بالغة يكون صاحب الاعمال هو المستفيد بحاة وفاة مديره من ناحية على ان يقوم صاحب الاعمال نفسه بدفع الاقساط ـــ وبالتالي استلام مبلغ التأمين وعوائده في نهاية فترة التأمين.

اثني عشر: **التأمين المركب:**

أ ـ مستو: مثال وثيقة اساسية مبلغها ١٠٠٠٠ مضاف اليها مركب مؤقت مقداره حد اقصى ٣ أضعاف المبلغ الاساسي (٣٠٠٠٠).

ب ـ تناقصي.

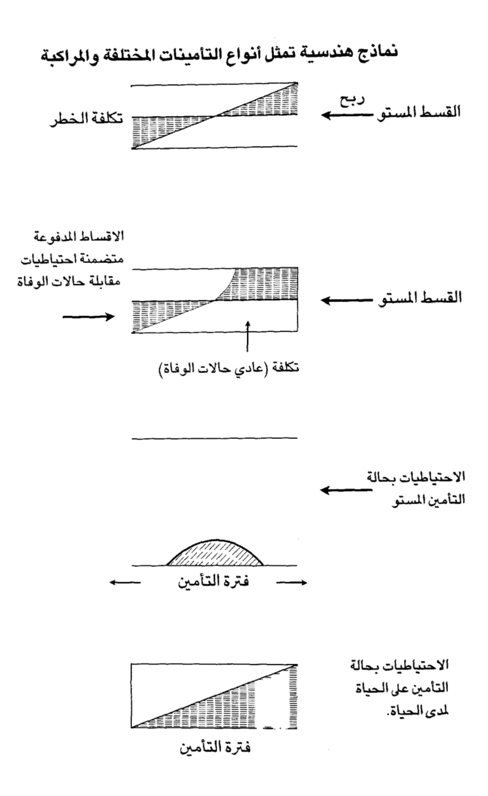
عموماً يقرر هذا النوع من التأمين عند العزم على التأمين عند اعداد الطلب ويضاف اساساً الى مبلغ التأمين الاساسي وعادة ما يكون تأمين مؤقتا.

ويكون التأمين المركب (الاضافي) اما مستو اي يكون مبلغ التأمين الاضافي ثابتاً دون تغير طوال فترة التأمين مثل التأمين الفردي الاضافي والتأمين العائلي او تأمين اضافي متناقص كما هي الحالة في القروض البنكية وتأمين الرهونات او العائلي بحالة صغر سن الاطفال مما يستغرق التعويض عن فقدان الدخل فترة معينة حتى ينشأوا كباراً.

ثلاث عشر: **الوثيقة المشتركة:**

بحالات عديدة يشترك اكثر من شخص مؤمن له في وثيقة تأمين واحدة على ان يكون اي منهما هو المستفيد بحالة وفاة الاخر يدفع قسط واحد بالمعدل وتعمل عمل الوثيقة الوحدة ومثالها التأمين على حياة الزوج والزوجة في وثيقة واحدة او التأمين العائلي (جميع افراد الاسرة) ـــ يراعى تواجد مصلحة مشتركة في هذا النوع. علينا هنا ان نفرق بين الوثيقة المشتركة مع الارباح اذ قد تكون هذه الوثيقة مؤقتة وغير متضمنة للارباح.

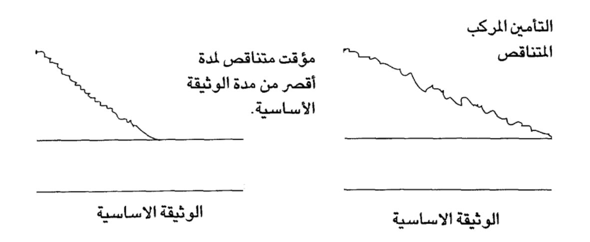
## نماذج هندسية تمثل أنواع التأمينات المختلفة والمراكبة



التأمين على الحياة
لمدى الحياة ذو
الدفعات المحدودة

التأمين المركب المستو
الوثيقة الاساسية

الاحتياطي الخاص بالوثيقة
(مضاعفة الدخل).



## نماذج الانواع التأمين الجماعي

اولاً: التأمين الجماعي المؤقت.
ثانياً: التأمين الجماعي الادخاري.
ثالثاً: التأمين الجماعي التقاعد ـ وسنتعرض لهذا الموضوع بالتفصيل في الباب الخامس.

**اولاً: نموذج خاص بالتأمين الجماعي المؤقت على الحياة المنفعة والأقساط.**

| بيان المنفعة | طبيعة المنفعة | القسط |
|---|---|---|
| ١ ـ التأمين المؤقت | تدفع بحالة وفاة الموظف المؤمن على حياته مبلغ تأمين معادلة لمجموع مرتبات ٢٤ شهراً او ٣٦ شهراً | يمثل القسط في هذه الحالة نسبة من المرتب السنوي. |
| ٢ ـ تأمين اضافي ـ اختياري يمثل ضعف مبلغ التأمين | إذا حدثت الوفاة نتيجة حادث يضاعف المبلغ المذكور أعلاه ـ ويعادل مجموع المرتبات لـ ٤٨ شهراً أو ٧٢ شهراً. | بقسط اضافي قدره نسبة بالالف من المرتب السنوي. |
| ٣ ـ بحالة العجز الكلي الدائم (اختياري) | إذا حدث العجز الدائم والكلي نتيجة جرح او مرض بحيث يمنع الموظف من ممارسة أي عمل ـ تتحمل الشركة دفع ما يعادل ٢٤ شهراً. وتدفع هذه المبالغ بدفعات شهرية على مدى خمس سنوات. | بقسط اضافي قدره نسبة بالالف من المرتب السنوي |

| بيان المنفعة | طبيعة المنفعة | القسط |
| --- | --- | --- |
| ٤ بحالة الحوادث الشخصية (اختياري) | بحالة اصابات الجسم بطبق الجدول المرفق في (أ) | بقسط اضافي نسبة بالالف من المرتب السنوي. |
| ٥ ـ بحالة دخول المستشفى او اجراء عمليات جراحية (اختياري) | اذا دخل أي من الموظفين المستشفى للمعالجة المرضية او الجراحية تدفع الشركة ما هو وارد في الجدول المرفق في (ب). | بقسط اضافي نسبة بالمائة من المرتب السنوي. او قيمة ثابتة. |

## الجدول ـ أ ـ
## جدول التعويضات الخاصة بالحوادث الشخصية

| البيان | التعويض من مبلغ التأمين الاساسي |
| --- | --- |
| **١ ـ حالة الوفاة** | |
| **٢ ـ عجز كلي دائم** | |
| أ ـ فقدان النظر بالعينين | ١٠٠٪ |
| ب ـ الجنون. | ١٠٠٪ أو ٢٠٠٪ |
| جـ ـ فقدان الساعدين او الساقين. | ١٠٠ أو ٢٠٠٪ |
| د. فقدان قدم واحد ويد واحدة | ١٠٠ او ٢٠٠٪ |
| **٣ ـ عجز جزئي دائم** | |
| أ ـ طرش كامل بالاذنتين. | ٤٠٪ |
| ب ـ طرش كامل لاذن واحدة فقط | ١٠٪ |
| جـ فقدان عين واحدة. | ٥٠٪ |
| د ـ كسر الفك السفلي | ٢٥٪ |

التعويض من مبلغ التأمين الاساسي

**الاطراف العلوية**

أ ـ فقدان ساعد واحد او يد واحدة. ١٠٠٪

ب ـ فقدان جزء صغير من الاطراف. ١٠٠٪ أو ٢٠٠٪

جـ ـ بتر الابهام ١٠٠ أو ٢٠٠٪

د ـ بتر الاربع أصابع والابهام ١٠٠ او ٢٠٠٪

**الاطراف السفلية**

أ ـ بتر الساق لغاية ما فوق الركبة

ب ـ بتر الساق تحت الركبة ٤٠٪

جـ ـ فقدان القدم ١٠٪

د ـ كسر الزر ٥٠٪

هـ ـ كسر الركبة. ٢٥٪

و ـ بتر أربع اصابع للرجل متضمن الاصبع الكبير.

حـ ـ بتر أصبع الرجل الكبير

ط ـ بتر كامل لاصبع الرجل عدا الكبير.

٤ ـ **عجز كامل مؤقت:** العرض الاسبوعي نسبة بالالف من مبلغ التأمين الرئيسي.

ما يقع تحت هذا البند الرابع يدفع لمدة حدها الاقصى ٥٢ اسبوعاً أو ١٠٤ أسابيع.

٥ ـ **بند التقاعد:**

يمكن تسوية التعويضات بحيث يدفع ١٠ بالمائة من مبلغ التأمين الاساسي سنوياً لمدة حدها الاقصى عشر سنوات

## الجدول ـ ب ـ
## المنافع المترتبة على دخول المستشفى
## او اجراء عمليات جراحية

| المرتب الشهري | الغرفة والسرير باليوم | خدمات المستشفى بالفترة المرضية الواحدة | بحالة الجراحة الواحدة |
|---|---|---|---|
| د. | د. | د | د |
| اقل من ١٠٠ | ٣ | ٢٠ | ٧٠٠ |
| ١٠٠ ـ ٢٥٠ | ٦ | ٣٥ | ١٢٠٠ |
| ٢٥٠ ـ ٥٠٠ | ١٢ | ٥٠ | ١٧٠٠ |
| ٥٠٠ فما فوق | ١٨ | ٦٥ | ١٢٠٠ |

وتختلف البرامج من حيث توزيع هذه المنافع بـالزيادة او النقصان ويمكن ربط ذلك طردياً مع قيمة القسط

ـ عموماً هنالك احكام خاصة بمثل هذه العقود من شأنها تستلزم حد أدنى من عدد العـاملين لاعتبار التأمين دون فحص طبي او بنوع، وتعـالج مثل هذه العقود عادة الانضمام المتأخر للعضوية، ترك الخدمة، شروط معينة للعضوية، استبدال التأمين بتأمين فردي ادخـاري، الحد الاقصى لمبلغ التأمين لكل عضو مشترك، كما لشركة التأمين افتراض الاستثناءات التي تتناسب وطبيعة العقد.

وعادة ما تقرر اقساط مثل هذه العقود سنوياً دفعة واحدة.

## ثانيا: برنامج التأمين الادخاري الجماعي
## ملخص البرنامج

### ١ ـ الانتساب للعضوية:

يحق الانتساب لجميع العاملين الذكـور الواقعين في فئة السن ٢١ الى ٥٩ او ٦٤ متضمنة برنامج تقاعدي يبدأ العمل به بسن ال ٦٠ أو ٦٥ بحالة

العامـلات (الاناث) فيحق لهم الانتسـاب بين سن ٢١، ٥٤ أو ٥٩ متضمنة برنامج تقاعد يبدأ العمل به بسن ٥٥ او ٦٠.

**٣ ـ المنافع:**

**أ ـ منافع التقاعد العادي:**

عند بلوغ سن التقـاعد العادي، يستلم العضو مبلغـاً مساوياً لمبلغ التأمين، مضافـاً اليه العوائد المتراكمة في التأمين الادخـاري. يحسب التأمين الادخاري بصورة فردية لكل عضو على اساس سنه والقسط السنوي المستو بواقع ١٥٪ او (٥٠٪) من مرتبه الاساسي (انظر جدول «أ» للمعدلات). وبحالات ١٪ او ٢٪ من متوسط المرتب الاخير.

**ب ـ منافع التقاعد المبكر:**

عند بلـوغ سن ٥٥ (٥٠ للانـاث)، يحق للفرد مبلغ تقـاعد اقل مـن العادي يترك تقديرها للقسم الاكتواري «الفني».

**جـ ـ المنافع بحالة وفاة العضو:**

بحالة وفاة العضـو قبل بلوغه سن التقاعد، يدفع للـورثة مبلغ يعادل مبلغ التأمين مضافاً اليه العوائد المتوقعة.

**٣ ـ بحالة انهاء الخدمة:**

بحالـة انهاء خدمة العضو لأي سبب كـان خلاف التقاعد او الـوفاة يستلم العضو مبلغاً نقدياً معادلاً للاحتياطي الفني المتوقع في التأمين الادخاري.

**٤ ـ بديل التقاعد:**

بحالة بلوغ سن التقاعد، مع عـدم رغبة العضو بتحصيل المبلغ مرة واحدة، تضمن الشركـة دفع دخل تقاعـدي لا تقل نسبته السنـوي عن ١٠٪ من المبلغ الاجمالي. يـدفع التقاعـد السنـوي بصـورة دخل شهري لمدة خمس سنـوات مؤكدة او ما يزيد طالما بقي العضو حياً

**٥ ـ الاشتراك:**

يدفع العضو المشترك ما يعادل ٥٪ او ٥ر٧٪ من مرتبه الاساسي للمساهمة بـالبرنـامج. كما يشـارك صـاحب العمل بما يعـادل ١٠٪ او ١٥٪ من المرتب الاساسي للعضو.

## جدول (أ)

المبلغ الاساسي في التأمين الادخـاري على أساس استقطاع مـا يعادل ١٥ د، ضمن فئات السن المختلفة حتى بلوغ السن ٦٠ او حدوث الوفاة قبل بلوغ سن ال ٦٠.

| السن حتى تاريخ الميلاد المقبل | مبلغ التأمين الاساسي | السن حتى تاريخ الميلاد المقبل | مبلغ التأمين الاساسي |
|---|---|---|---|
| ٢١ | ٩٢١١ | ٤٠ | ٤٠٦٥ |
| ٢٢ | ٨٩١٣ | ٤١ | ٣٨٤٠ |
| ٢٣ | ٨٦٢٢ | ٤٢ | ٣٦١٨ |
| ٢٤ | ٨٣٣١ | ٤٣ | ٣٣٩٩ |
| ٢٥ | ٧٨٥٥ | ٤٤ | ٣١٩٢ |
| ٢٦ | ٧٧٥٩ | ٤٥ | ٢٩٧٢ |
| ٢٧ | ٧٤٧٤ | ٤٦ | ٢٧٦٠ |
| ٢٨ | ٧١٩٢ | ٤٧ | ٢٥٥٤ |
| ٢٩ | ٦٩١٥ | ٤٨ | ٢٣٤٩ |
| ٣٠ | ٦٦٣٦ | ٤٩ | ٢١٤٥ |
| ٣١ | ٦٣٦٣ | ٥٠ | ١٩٤٥ |
| ٣٢ | ٦٠٩٣ | ٥١ | ١٧٤٧ |
| ٣٣ | ٥٨٢٤ | ٥٢ | ١٥٥٠ |
| ٣٤ | ٥٥٦٠ | ٥٣ | ١٣٥٤ |
| ٣٥ | ٥٢١٤ | ٥٤ | ١١٦١ |
| ٣٦ | ٥٠٥٣ | ٥٥ | ٩٦٩ |
| ٣٧ | ٤٧٩٨ | ٥٦ | ٧٧٥ |
| ٣٨ | ٤٥٥٢ | ٥٧ | ٥٨٣ |
| ٣٩ | ٤٣٠٥ | ٥٨ | ٣٨٨ |
| | | ٥٩ | ١٨٤ |

## مذكرة تفسيرية

### حساب المنافع:

لنفترض أن احد العاملين انتسب الى الخطة بسن ٣٠، مرتبة الاساسي في ذلك الوقت بلغ ١٠٠ دينار، وعند سن ٤٠ او ٥٠ أصبح مرتبه ٢٠٠ د، و ٣٠٠ د على التوالي. وبمعدل اشتراك شهري ١٥ د. (٥ من مرتبه، ١٠ من صاحب العمل) بين سن ٣٠، ٤٠. بين السن ٤٠ لغاية سن ال ٥٠، يبلغ الاشتراك الشهري ٤٥ د. وبين السن ٥٠ لغاية سن التقاعد (٦٠) يبلغ الاشتراك ٩٠د، بالشهر.

من استعراض الجدول ـ أ ـ يمكننا حساب مبلغ التأمين.

عند الشروع في الانتساب، يكن مبلغ التأمين $\frac{٦٦٣٦}{١٥}$ × ١٥ = ٦٦٣٦ د.

اذا حدثت الوفاة او أصيب العضو بالعجز قبل بلوغه سن ال ٤٠، يستلم المستفيد نفس المبلغ المذكور سالفاً، مضافاً اليه العوائد المتوقعة.

بسن ال ٤٠ لغاية السن ٥٠ يضاف مبالغ اخرى ممثلة بما يلي:

$\frac{٤٠٦٥}{١٥}$ × ٣٠ = ٨١٣٠. ويكون مبلغ التأمين كما هو ١٤٧٦٦ د.

بسن ال ٥٠ تبلغ الاضافات لمبلغ التقاعد $\frac{١٩٤٥}{١٥}$ × ٤٥ = ٥٨٣٥.

بسن ال ٦٠ يحصل العضو على مبلغ ٢٠٦٠١ ( = ١٤٧٦٦ + ٥٨٣٥) مضافاً اليه العوائد المتوقعة حتى بلوغ هذا السن (٦٠).

# الباب الثالث

## الفصل الثالث

## عقد التأمين على الحياة

يتمثل عقد التأمين على الحياة بوثيقة التـأمين والتي تتضمن مجموعة هامة وأساسية من البنود القانونية ملخصة بما يلي:

**١ ـ بند فترة التأمين المجانية:**

التي لا يترتب عليها عقوبة مالية وهي ناتجة عن التقصير في دفع اقساط التأمين حسب مواعيدها مما يؤدي الى ابطال مفعول الوثيقة وعليه اتفق قانوناً اضافة شهر بتغطية مجانية. حيث الهدف منه اعطاء وقت كاف للمؤمن على حياته لتسديد القسط واستمرارية مفعول الوثيقة وذلك تجنباً للاجراءات والالتزامات المكتبية المتأتية من الغاء الوثيقة ثم اعادة اصدارها.

**٢ ـ بند فترة اسقاط حق شركة التامين في الغاء الوثيقة:**

نتيجة اكتشاف تضليل بالحالة الصحية للمؤمن على حياته. وتقدر المدة التي يجوز لشركة التأمين الغاء الوثيقة واعادة الاقساط الى المؤمن على حياته بسنتين بعدها يسقط حق الشركة في اي الغاءات عدا ما هو ناتج عن تقصير دفع الاقساط من قبل المؤمن على حياته مع التعديل في السن.

**٣ ـ بند العقد الكلي:**

يحدد في هذا البند جميع اطراف العقد من المؤمن (شركة التأمين)، المؤمن على حياته (المؤمن عليه) والمستفيد (المؤمن له)،

**٤ ـ بند التضليل بادلاء بيانات عن السن او الجنس:**

يعطي هذا البنك شركة التأمين الحق في تعديل النتئج المالية والفنية للوثيقة

(من حيث الاقساط والقيم النقدية) حسب السن الحقيقي للمؤمن على حياته وذلك بعد اكتشاف السن الحقيقي.

**٥ ـ بند العوائد:**

يبين هذا البند كيفية تخصيص وتوزيع العوائد في الوثيقة ومن شأن ذلك تحديد التزامات شركة التأمين امام المؤمن على حياته او ورثته او القضاء بحالة المطالبة النقدية.

**٦ ـ بند الحق الغير باطل:**

هذا البند متضمن فقط في الوثائق التي تتمتع بقيم مالية بحيث تعطي بدائل للمؤمن له خلال حياة الوثيقة من حيث الحق في الاختيار من بينها بما يناسبه وكيفية التصرف بالاموال. تطرأ هذه المشكلة عند:

أ ـ الحصول على المبلغ مرة واحدة بصورة نقدية.

**ب ـ شراء تأمين مؤقت مستو.**

جـ ـ استمرار دفع الاقساط استمرار مفعول الوثيقة حتى تاريخ الوفاة اللاحق لسن الـ ٦٥.

**٧ ـ بند الاقراض:**

متوفر فقط في الوثائق ذات القيم النقدية بحيث تحدد النواحي التي يمكن على ضوئها اقتراض حامل الوثيقة والشروط التي يتم بها هذا الاقتراض يحدد هذا البند ايضاً الفوائد المقررة على القرض ـ عادة تحدد الفوائد بـ ٦ بالمئة، ومبلغ القرض بـ ٩٥ بالمئة من القيم النقدية المتراكمة في الوثيقة.

**٨ ـ بند اسس تقدير الفوائد:**

تحدد به اسس الفوائد التقديرية وكيفية حسابها.

**٩ ـ بند طرق التسوية:**

تحدد في هذا البند البدائد التي يمكن من خلالها تسوية مبالغ التأمين النقدية في نهاية المدة وتتمثل بـ :

أ ـ قبض المبلغ كله مرة واحدة بصورة نقدية.

ب ـ ابقاؤه مع شركة التأمين مقابل فوائد.

جـ ـ تنظيم دخل شهري للمؤمن على حياته.
د ـ استخدام جزئى للاموال لتحديد فترة التأمين.

**١٠ ـ بند اعادة العمل بالوثيقة بعد الغائها:**

يحدد هذا البند الظروف والاسس التي يمكن على أساسها اعادة سريان مفعول الوثيقة.

**١١ ـ العقود الاضافية لعقد التأمين الاساسي:**

على خلاف البلدان الاخرى تعامل العقود الاضافية بأنها اختيارية ليست جزء مندمج بالوثيقة ولكن يمكن اضافتها بقسط اضافي.

**ومن هذه العقود:**

أ ـ تأمين الزوجة فقط.
ب ـ تأمين الاطفال فقط.
جـ ـ تأمين الزوجة والاطفال.
د ـ تأمين مضاعفة المبلغ بوقوع حوادث.
هـ ـ تأمين دفع القسط بحالة العجز او المرض وبالتالي استمرار مفعول الوثيقة وقيام شركة التأمين بدفعه بالنيابة عن المؤمن له الذي اصابه العجز او المرض لغاية انتهاء فترة التأمين.

## نموذج لوثيقة التأمين على الحياة

تعتبر الـوثيقة وطلب التأمين الموقع من الاطـراف المعنية المرفق بـالوثيقـة بمثابة العقـد القانوني والرسمي الـذي يلزم شركة التأمين بالتعـويض بحالة وفاة المؤمن على حياته او صرف التراكم المالي بحـالة استحقاقه او طلب المؤمن على حياته ان تـواجد هذا التراكم. وعليـه نعرض في الصفحات التاليـة نموذجاً كاملاً لوثيقة التأمين على الحياة

**شركة .......... للتأمين**

**شركة مساهمة عامة**

المركز الرئيسي

ص. ب — برقيا

الاردن — تيلكس

الهاتف

اسم المؤمن على حياته

مبلغ التأمين — السجل التجاري

مدة التأمين — رقم الوثيقة

مدة دفع الاقساط — تاريخ الوثيقة

ان شركـة ..... للتأمين (ش.م.): ـــ تـوافـق على دفع الميـزات الاسـاسيـة المذكورة في الـوثيقة وفقـاً لشروطها وبنـودها. متضمنـة دفع مبلغ التأمين الى المستفيد بمجـرد اثبات وفاة المؤمن على حيـاته المذكـور في هذه الوثيقـة لدى مركـز الشركة الـرئيسي في الاردن. كما توافق الشركـة ايضاً على دفـع الميزات الاضافية حسب شروط مواد العقود الاضافية (ان وجدت) والمذكورة في بنود الـوثيقة. علماً بـأن التأمين لا يعتبر ساري المفعـول الا بعـد دفع القسط الاول والتحقق من البيانات الواردة.

**حق التحقق من الوثيقة:** في غضون اسبـوع من تاريخ تسليم هذه الـوثيقة للمؤمن على حياته او طالب التأمين يحق لطالب التأمين الغاء الوثيقة واسترداد القسط الاول، عـدا ذلك يعتبر التأمين ساري المفعـول ابتداء من تاريـخ اصدار الوثيقة.

تعتبر كافة البنود هذه الملحقة في الصفحات التالية اجزاء مكونة للوثيقة. لقد تم التوقيع على الـوثيقة لدى شركـة للتأمين بتاريخ الـوثيقة والذي هـو تاريخ الاصدار.

**مدير فرع الحياة......          المدير العام.......**

وثيقة مضاعفة الدخل، يدفع مبلغ التأمين بحالة الوفاة فقط. تدفع الاقساط على طول حيـاة المؤمن على حيـاته خـلال المدة المقررة... عـاما. تتضمن هـذه الوثيقة ارباحاً سنوية.

جنس المؤمن على حياته:
سن المؤمن على حياته:
اسم المؤمن على حياته
مبلغ التأمين
مدة التأمين
مدة دفع الاقساط
مكان الاصدار
اسم المستفيد:

تصنـــيف التأميـــن:
عنوان المؤمن على حياته:
رقم الوثيقة
تاريخ الوثيقة

المستفيد الاول
المستفيد الثاني

**جدول التأمينات الاضافية**
**خاتمة جدول التأمينات الاضافية**
**جدول الاقساط**

يستحق دفع اقساط هذه الـوثيقة يوم تاريخ الوثيقة المشــار اليه وبصورة دورية تبدأ بقسط..............................................
اقساط الوثيقة هي ......................................

**ـ خاتمة جدول الاقساط ـ**
**ـ نوع وتصنيف الخطة التأمينية ـ**

السن ........................................ رقم الوثيقة ....................

## جدول القيم النقدية المضمونة

| نهاية سنة الوثيقة | القيمة النقدية | قيمة التأمين المقارن | امتداد التأمين | |
|---|---|---|---|---|
| | | | سنة | يوم |
| ١ | | | | |
| ٢ | | | | |
| ٣ | | | | |
| ٤ | | | | |
| ٥ | | | | |
| ٦ | | | | |
| ٧ | | | | |
| ٨ | | | | |
| ٩ | | | | |
| ١٠ | | | | |
| ١١ | | | | |
| ١٢ | | | | |
| ١٣ | | | | |
| ١٤ | | | | |
| ١٥ | | | | |
| ١٦ | | | | |
| ١٧ | | | | |
| ١٨ | | | | |
| ١٩ | | | | |
| ٢٠ | | | | |
| عند السن | | | | |
| ٦٠ | | | | |
| ٦٥ | | | | |

## التظهيرات (التحويلات)

(أية تظهيرات للوثيقة يجب ان تتم من خلال شركة ......... للتأمين فقط)

## البنود العامة الاساسية

### العقد

**بند ١ -** ان هـذه الوثيقـة مع صورة من طلب التأمين المرفق تعتبر اجـزاء مكونة للوثيقة التي تمثل كامل العقد المبرم بين الاطراف المتعاقدة. كـافة المعلـومـات التي ادلى بها المؤمن على حيـاتـه او المتعاقـد في الاحوال التي يكون المتعاقد والمؤمن على حياته شخصين مختلفين - تعتبر اذا كانت خالية من الغش، مجرد بيانات وليست تأكيدات، وليس من شأن اي من هذه المعلومـات ان يبطل هذه الوثيقة او ان يتخذ حجـة ضد اي طلب تعويـض ناشيء عن هذه الـوثيقة الا اذا كانت هـذه المعلومات المذكورة واردة في طلب التأمين المشـار اليه، وكانت صــورة منه مرفقـة بالوثيقـة عند اصدارهـا. اما اذا اغفل المتعاقد او المؤمن على حياته اعطاء بيـانات او اعطى بيانات خاطئة بقصد تضليل الشركة في تقدير حقيقة الخطر، فان الشركة في حالة اكتشافهـا لهذا التضليل تعتبر الوثيقة بـاطلة وغير نافـذة المفعول وتصبح جميع الاقساط المدفوعة حقاً خالصاً للشركة.

تكون الشروط الخاصة نافذة المفعول فقط اذا كانت مظهرة على هذه الوثيقة او مؤيدة كتابة من قبل الشركة. ليس لأي شخص عدا رئيس مجلس الادارة او المديـر العـام او الاشخاص المخـولين من قبل مجلس الادارة صلاحية الموافقـة على تمديد اجل دفع اقساط التأمين او اعادة مفعـول هذه الـوثيقة في حـالة بطـلانها او تعديل احكام هذا العقد بأي وجه كان.

## عدم جواز الطعن

بند٢ - لا يمكن الطعن في هذه الوثيقة خلال حياة المؤمن على حياته بعد مـرور سنتين من تاريخ اصـدارهـا او اعادة مفعـولها الا بسبب التخلف عن سداد احـد الاقساط او الفوائد او بسبب مخالفـة احد الشروط الواردة في الوثيقة او المظهرة عليها.

## الاقساط والضرائب

بند٣ - تكون كـافة اقساط هـذه الوثيقة المبينـة في الصفحة الاولى من هذه الوثيقة مستحقة الدفع مقدماً في المكتب الرئيسي للشركة او الى اي مدير فرع او وكيل او أمين صنـدوق مخول بذلك لقاء استلام وصل مـوقـع عليـه من قبل احـد المسـؤولين عن ادارة الشركـة بالاضافة الى توقيع مدير الفرع او الوكيل او امين الصندوق.

تكون طريق تسديد الاقساط قابلة للتغير حيث يجوز تسديدها سنـوياً، او مـرتين، او اربع مـرات في السنة، وذلك بنـاء على طلب خطي يقدم الى الشركة قبل خمسة عشر يـوماً من موعد استحقاق اي قسط من الاقساط وبشرط موافقة الشركة على ذلك.

اذا تم تسديد اي قسط قبل استحقاقـه وتوفي المؤمن على حياته قبل تاريخ الاستحقاق فان القسط المذكور يعاد الى المستفيد كجزء من حصيلة هذه الـوثيقة واذا اصبحت هذه الوثيقـة واجبة الدفع بوفـاة المؤمن على حياته خـلال السنة الاولى من مـدة التأمين فان المبلغ غير المسـدد من القسط السنـوي يطـرح من المبلغ الـواجب الدفع بموجب هذه الوثيقة.

وتقع على عاتق المتعاقد الرسوم والضرائب الاخرى التي تخص هذا التأمين او مستنـداته او المدفوعـات الناشئة عنـه، ما لم ينص القانون صراحـة على خلاف ذلك ويكون اداء الاقسـاط والرسوم وما اليها مقابل ايصالات صادرة من الشركة..

## مهلة الدفع

**بند ٤ ـ** تعطى مهلة مدتها شهر واحد او ثلاثون يوماً (أيهما أطول) لتسديد جميع الاقساط التي تلي القسط الاولي ويبقى التأمين خلال هذه المهلة ساري المفعول اذا وقعت الوفاة خلال مهلة الدفع فان القسط الذي فات موعد استحقاقه يخصم من المبلغ الواجب الدفع بموجب الوثيقة. في حالة ما اذا وافقت الشركة بصورة استثنائية على ان يكون دفع الاقساط شهرياً فان مهلة الدفع تخفض الى خمسة عشر يوماً.

ان الاخفاق في تسديد اي قسط قبل انقضاء مهلة الدفع يعتبر تخلفاً عن الدفع. واذا كان هذا التخلف عن الدفع قد وقع قبل تسديد ثلاثة اقساط سنوية كاملة تعتبر الوثيقة نتيجة التخلف المذكور باطلة غير نافذة المفعول وتبقى الاقساط المدفوعة حقاً مكتسباً للشركة.

## خلو العقد من القيود

**بند ٥ ـ** ان هذه الوثيقة خالية من اية قيود على المؤمن على حياته من حيث السفر او الاقامة او نوع العمل ولكنها لا تشمل اخطار الطيران الا اذا كان المؤمن على حياته مسافراً على خطوط شركة جوية معترف بها كراكب لقاء اجرة.

## التحويل

**بند ٦ ـ** يمكن تحويل هذه الوثيقة ولكن لا يعتبر هذا التحويل ملزماً للشركة الا اذا كانت الحوالة الاصلية مسجلة من قبل كاتب العدل وقدمت هي او نسخة مصدقة عنها الى مكتب الشركة الرئيسي مصحوبة بالوثيقة من اجل التحويل ولا تتحمل الشركة اية مسؤولية بشأن شرعية او صلاحية او مفعولية اي تحويل وتكون هذه التحويلات خاضعة لديون الشركة المترتبة على هذه الوثيقة.

## التعديلات بسبب العمر

بند ٧ - تحتفظ الشركة بحق المطالبة باثبات عمر المؤمن على حياته قبل دفع اي تعويض بموجب هذه الوثيقة واذا تبين ان هذا العمر قد ذكر أقل مما هو في الحقيقة عند بداية التأمين فان المبلغ المتوجب دفعه بمقتضى هذه الوثيقة يكن معادلاً لمبلغ التأمين الذي تشتريه الاقساط المدفوعة لقاء العمر الصحيح حسب جداول اقساط الشركة وقت صدور الوثيقة. اما اذا كان العمر قد زيد فيه خطأ فان الاقساط التي دفعت زيادة على الاقساط الواجبة الدفع تعاد الى المتعاقد او المستفيد دون دفع اية فائدة ودون خصم اية مصروفات عن هذه الاقساط.

واذا ذكر عمر المؤمن على حياته غير حقيقية بصورة مبالغ فيها الى درجة ان الشركة ما كانت لتصدر مثل هذه الوثيقة لعدم وجود معدل لمثل هذا القسط في جداول الشركة الخاصة بهذه الوثيقة لمثل هذا العمر الحقيقي في بداية مفعول الوثيقة، فان الشركة تصبح في حل من التزاماتها التي تقتصر عندئذ على دفع الاحتياطي الحسابي لهذه الوثيقة.

## الغاء التأمين

بند ٨ - اذا حدث انه بالرغم من ارسال الخطاب المسجل المذكور انفاً لم يسدد القسط في المهلة المحددة وكانت اقساط الثلاث سنوات الاولى على الاقل لم تسدد بالكامل يعتبر العقد لاغياً من تلقاء نفسه وبغير حاجة الى تنبيه او انذار وتبقى الاقساط المدفوعة حقاً مكتسباً للشركة.

## تخفيض التأمين

بند ٩ - اما اذا كانت اقساط ثلاث سنوات مسددة بالكامل على الاقل فيتحول العقد في نهاية المهلة المنوه عنها انفاً من تلقاء نفسه وبغير حاجة الى تنبيه وانذار او ضرورة لقبول المتعاقد الى تأمين مخفض من نفس النوع معفى من دفع اية اقساط يحدده الجدول الوارد بالوثيقة كطريقة من طرق الاختيار في تاريخ الاستحقاق.

ولا تسري بعد تخفيض التأمين اي مزايا اضافية تنص عليها الوثيقة او ملاحقها ولا تشترك في الارباح منذئذ.

فاذا كانت الوثيقة مقترضاً عليها فمن حق الشركة ان تستهلك قيمة القروض بأن تصفي تلقائياً الجزء من مبلغ التأمين الكافي لاستهلاك قيمة القروض وفوائدها من تاريخ التصفية، بطريقة المقاصة، ثم يخفض مبلغ التأمين الباقي على أساس الجدول المشار اليه غير انه اذا كان المبلغ المخفض الباقي أقل من عشرة دنانير تصفي الشركة مبلغ التأمين بالكامل وتضع تحت تصرف المتعاقد وبدون فوائد صافي قيمة التصفية بعد خصم الفوائد المستحقة عليها.

**اعادة سريان مفعول الوثيقة**

**بند ١٠ -** اذا لم يتنازل المتعاقد عن هذه الوثيقة للشركة مقابل قيمتها النقدية، فان بالامكان اعادة سريان مفعول هذه الوثيقة خلال ثلاث سنوات من تاريخ توقفها، ويتم ذلك بتقديم طلب من قبل المؤمن على حياته للشركة مع ابراز اثبات صلاحيته للتأمين يكون مقبولاً لدى الشركة مع دفع كل ما استحق عليه من اقساط وديون اخرى على هذه الوثيقة بالاضافة الى الفائدة المركبة وقدها ٦٪ في السنة. واذا كان ابراز صلاحية المؤمن على حياته ليس مرضياً فيمكن اعادة سريان مفعول هذه الوثيقة حسبما ترتئيه الشركة وبتعديل اية من الشروط المذكورة في هذه الوثيقة وذلك باعلام المتعاقد مسبقاً.

ان كل البيانات المقدمة من المؤمن على حياته او المتعاقد لاعادة سريان مفعول هذه الوثيقة تعتبر جزءاً لا يتجزأ من هذه الوثيقة وتحتفظ الشركة بكامل حقها عند اعادة سريان مفعول الوثيقة في الغائها وذلك في حالة ثبوت اعطاء بيانات وتصريحات باطلة.

**خيارات عدم سقوط الحق**

**بند ١١ -** بعد ان تكون اقساط ثلاث سنوات كاملة او اكثر قد سددت، وخلال ثلاثة اشهر من اي تخلف عن دفع الاقساط، يكون للمتعاقد بموجب طلب تحريري بقبول لدى الشركة الحق في احد الخيارات التالية:

**أ) القيمة النقدية:** - التنازل عن الوثيقة لقاء قيمتها

التقدية بعد طرح ما قد ترتب عليها
للشركة من ديون (وسيثار الى هذا
الرصيد فيما يلي بتعبير «صافي
القيمة النقدية»).

**ب) تأمين خالص الدفع:** قيام الشركة بتحويل هذه الوثيقة
الى وثيقة تأمين اخرى تامة
التسديد غير مشاركة في الارباح
وبمبلغ مخفض على ان تستحق في
نفس التاريخ وطبقاً لشروط هذه
الوثيقة نفسها.

ان قيمة التأمين الخالص الدفع التي يمكن الحصول عليه بموجب الخيار «ب» المذكور أعلاه ستسحب بموجب جدول قيم الوثيقة على ان تكون الوثيقة خالية من اية ديون، واذا كانت هناك ديون فان المبلغ المذكور بموجب الخيار «ب» يكن مساوياً بمبلغ التأمين الذي تشتريه صافي القيمة النقدية التي يمكن الحصول عليها بموجب الخيار «أ» والكافية لتسديد قسط التأمين المختار كدفعة واحدة بالنسبة لسن المؤمن على حياته انذاك.

في حالة تخلف المتعاقد عن دفع احد الاقساط وعدم قيامه بالاستفادة من احد الخيارات المذكورة أعلاه خلال مهلة الدفع، فانه يصبح مقرراً اختيار الحالة المذكورة في (ب) أعلاه وسوف تتحول هذه الوثيقة تلقائياً الى وثيقة خالصة الدفع حسب شروط ذلك الخيار.

### القـــــــــروض

**بند ٢**

بعد ان تصبح هذه الوثيقة ذات قيمة نقدية قابلة للاسترجاع، وما دامت فقط الوثيقة نافذة المفعول، فان للمتعاقد في اي وقت شاء، وفقاً لتعليمات الشركة السارية انذاك، الحصول على قروض على هذه الوثيقة لقاء حوالة صحيحة وبضمانها فقط.

ان مبلغ القرض او مجموع القروض اذا كانت هناك قروض اخرى على هذه الوثيقة، يجب ان لا يزيد عما يعادل ٩٥٪ من

القيمة النقدية للوثيقة كما هي محددة في جدول قيم الوثيقة وتكون الفائدة على هذا القرض بنسبة ٦ أبحاث سنوياً تدفع مقدماً وتحتسب في بداية الامر من تاريخ الحصول على القرض الى اليوم الاول من السنة التالية من عمر الوثيقة، ومنذ ذلك التاريخ تحتسب سنوياً وتدفع مقدماً ما دام القرض قائماً.

**ان الاخفاق في سداد فائدة القرض بالطريقة المبينة أعلاه، يسبب بطلان الوثيقة**

يجوز تسديد اي دين على هذه الوثيقة كلا او بعضاً في أي وقت كان خلال حياة المؤمن على حياته واي قرض او دين على هذه الوثيقة يكتن حقاً ممتازاً للشركة ويجب ايفاؤه من اي مبلغ واجب الدفع عند اية تسوية لهذه الوثيقة.

**التأمين المشترك على شخصين**

**بند ١٣ ـ** عندما تكون هذه الوثيقة صادرة للتأمين بصورة مشتركة على حياة شخصين فمن المتفق عليه ان الشركة لا تكون مسؤولة بموجب هذه الوثيقة الا عن الوفاة التي تقع اولاً فقط. واذا حدث ان توفي الشخصان المؤمن عليهما في نفس الكارثة فان مسؤولية الشركة في مثل هذه الحالة لا يمكن ان تتعدى مبلغ التأمين.

**التصفية**

**بند ١٤ ـ** تلتزم الشركة بتصفية الوثيقة عند طلب المتعاقد اذا كانت اقساط الثلاث سنوات الاولى للتأمين مسددة بالكامل. والجدول الوارد بالوثيقة بين قيمة التصفية في تاريخ انقضاء المدة المسددة عنها الاقساط. والمبلغ الناتج عن عملية التصفية يسلم الى المتعاقد الا اذا كان هناك مانع قانوني يتعارض مع ذلك.

**اداء مبلغ التأمين او اثبات الوفاة**

**بند ١٥ ـ** تؤدي الشركة المبالغ المستحقة في مكان اصدار الوثيقة ما لم ينص فيها صراحة على غير ذلك في شروط الوثيقة الخاصة في خلال ثلاثين يوماً من تقديم المستندات، ويتضمن هذه المستندات بصفة خاصة عقد التأمين وشهادة ميلاد المؤمن على حياته او ما يقوم مقامها ما لم يكن قد سبق تقديم ما يثبت السن وايصال سداد

اخر قسط. وفي حالة الوفاة تتضمن المستندات أيضاً شهادة الوفاة وشهادة طبية يبين فيها المرض او الحادث الذي تسببت عنه وفاة المؤمن على حياته والمستندات التي تثبت حق المستفيد من الوثيقة. ويجب ان تخطر الشركة بالوفاة في أقرب وقت ممكن. وتؤدي الشركة مبلغ التأمين كوحدة واحدة لجميع المستفيدين، مقابل مخالصة واحدة يوقع عليها جميع أصحاب الشأن.

وتخصم الشركة من مبلغ التأمين قبل ادائه جميع ما يستحق لها على المتعاقد في تاريخ الاداء.

### استثناءات

**بند ١٦** ـ ان التزامات الشركة في حالة وفاة المؤمن على حياته يراعى فيها التحفظات الآتية:

**(١) حالة الانتحار:** اذا انتحر المؤمن على حياته سواء كان سليم العقل او مريض وقت الانتحار خلال سنتين من تاريخ اصدار هذه الوثيقة او اعادة سريان مفعولها، فان مسؤولية الشركة بموجب هذه الوثيقة تنحصر بدفع مبلغ الاحتياطي الحسابي المستحق للوثيقة وقت الوفاة بعد خصم الديون المترتبة عليها ان وجدت، على ان لا تزيد مسؤولية الشركة في اي حال من الاحوال عن قيمة مبلغ التأمين في حالة الوفاة.

**(٢) الاعدام:** اذا توفي المؤمن على حياته كنتيجة لحكم بالموت على يدي العدالة فان مسؤولية الشركة بموجب هذه الوثيقة تنحصر في دفع مبلغ الاحتياطي الحسابي المستحق للوثيقة وقت الوفاة بعد خصم الديون المترتبة عليها ـ ان وجدت ـ على ان لا تزيد مسؤولية الشركة في اي حال من الاحوال عن قيمة مبلغ التأمين في حالة الوفاة.

**(٣) حالة القتل العمد:** اذا توفي المؤمن على حياته نتيجة فعل مقصود من المستفيد فان الاخير يفقد حقه بمبلغ التأمين الذي يبقى بالرغم من ذلك واجب الدفع للمستفيدين الاخرين او لمن يحق لهم المطالبة به.

**(٤) الطيران:** اذا توفي المؤمن على حياته بطريقة مباشرة او غير مباشرة نتيجة السفر او الطيران على أي نوع من الطائرات او النزول منها الا اذا كان المؤمن على حياته مسافراً بصفته راكب في طائرها تسيرها خطوط جوية

تجارية منتظمة على خط جوي مقرر لنقل المسافرين، فان مسؤولية الشركة سوف تنحصر في دفع الاحتياطي الحسابي لهذه الوثيقة بعد خصم اية ديون عليها (اذا وجدت) عند تاريخ حصول الوفاة.

(٥) **حالة الخدمة العسكرية والحرب:** يسري مفعول هذه الوثيقة على كافة اخطار الخدمة العسكرية في وقت السلم الوثيقة على كافة اخطار الخدمة العسكرية في وقت السلم بما في ذلك خطر الموت خلال قمع احدى حوادث الهيجان او العصيان او التمرد ويستثنى من ذلك اخطار الطيران في الخدمة الجوية العسكرية فانها غير مشمولة في هذه الوثيقة.

اما اذا كانت وفاة المؤمن على حياته نتيجة مباشرة لحرب او حركات شبه حربية سواء كانت الحرب معلنة ام غير معلنة وخلال ستة أشهر من تاريخ انتهائها، فان مسؤولية الشركة تنحصر بمبلغ الاحياطي الحسابي لهذه الوثيقة وقت الوفاة بعد خصم اية ديون مستحقة او متراكمة عليها، على ان لا تزيد مسؤولية الشركة بأي حال من الاحوال من قيمة مبلغ التأمين في حالة الوفاة..

(٦) **مسابقات السرعة:** لا تلتزم الشركة في حالة الوفاة الناتجة عن اشتراك المؤمن على حياته في مسابقات السرعة للمركبات الالية سوى باداء قيمة الاحتياطي الحسابي لهذه الوثيقة.

## طرق التسوية الاختيارية

**بند ١٧** ـ لكل من تحق التأدية اليه بموجب هذه الوثيقة ان يختار استلام حصيلة هذه الوثيقة باحدى الطرق التالية:

(١) الحصول على الحصيلة النقدية مرة واحدة.
(٢) ابقائها بحوزة الشركة مقابل عوائد بحيث يصرف المبلغ والفوائد معاً بحالة الطلب.
(٣) استلام الحصيلة على اقساط دورية.
(٤) استخدام جزء من الحصيلة النقدية في نهاية المدة للحصول على عمليات اضافية.

## التقاضي

**بند ١٨** ـ تختص محاكم البلد الذي صدرت فيه الوثيقة في النظر بجميع الخلافات الناشئة عن هذه الوثيقة او عن تنفيذ أحكامها

بعد ان استعرضنـا البنود الاساسية لوثيقـة التأمين نورد بعض التعليقات الخاصة بجـدول القيم النقدية المضمـونة الوارد في نمـوذج وثيقة التأمين على الوجه التالي:

١ ـ يمثـل العمود الاول (نهاية سنـة الوثيقـة) وذلك حسب استمـراريتها فرقم (١) يمثل نهايـة السنة الاولى، ورقم (٢) يمثل نهاية السنة الثـانية، (٣) يمثل نهاية السنة الثالثة. وهكذا بالنسبة للسنوات الباقية.

٢ ـ أما العمـود الثاني (القيمة النقديـة) فيمثل القيم النقدية «التراكم المالي» الذي يمكن اقتراض ٩٥٪ من مبلغه بحالة نيـة استمرار مفعول الوثيقة، او كله بحالة ابطال مفعول الوثيقة واسترداد التراكم المالي.

٣ ـ أما العمود الثالث (قيمة التأمين المقارن) فيمثل مبلغ التأمين الذي يمكن ان يغطي به المؤمن على حيـاته بحـالة تقصيره عن دفع الاقســاط في السنوات المختلفة بحيث يخول شركـة التأمين حق استخدام التراكم المالي لتـوفير حماية تأمينية للمؤمن على حياته وبالتالي تجنب ابطال مفعول الوثيقة وعادة ما يكون مبلغ التأمين بهذه الحالـة اقل مـن المبلغ الاســاسي الا في السنـوات الاخيرة من حياة الوثيقة حيث يمكن التراكم المالي من التغطية الكاملة بنفس القيمة الاسمية (مبلغ التأمين الاساسي) المتفق عليها اساساً.

٤ ـ امتداد التأمين: هنالك احتمالين بحالة تقصير المؤمن على حياته عن دفع الاقســاط لاحقاً وهـذين الاحتمالين الممارسين من قبل شركـة التأمين وحسب رغبة المؤمن على حياته.

أ ـ الحصــول على مبلغ تأمين اقل من القيمـة الاسمية المتعـاقد عليهـا وبذا تستمر التغطيـة طوال فترة التأمين الاساسيـة وهي الواردة في العمـود الثالث (قيمة التأمين المقارنة).

ب ـ استمـرار التأمين بنفس مبلغ الـوثيقة على أن مدة التـأمين بهذه الحالة تكـون اقصر من المدة المتفق عليها بـالعقد وذلـك لعدم كفـاية التراكم النقـدي للايفاء بالغرض.

**شركة .... للتأمين**

**شركة مساهمة عامة**

| | |
|---|---|
| المركز الرئيسي | برقيا: |
| ص.ب | تلكس |
| الاردن | الهاتف |
| | سجل تجاري |

رأس المال الاسمي والمدفوع.... دينار

رسالة تسليم الوثيقة

فرع الحياة

التاريخ:

حضرة ...........................

.............................

تحية طيبة وبعد،

رقم الوثيقة ........................

اننا نرحب جداً بانضمامكم الى حاملي وثائقنا ونتشرف بارسال الوثيقة الخاصة بكم والمذكور رقمها أعلاه.

سنكون ممتنين جداً لاستلام نسخة الوثيقة المذكورة والمرفقة بها بعد توقيعها من قبلكم.

وقد اختارت لكم الشركة السيد/ ..............................

كوكيل تأمين ذو الكفاءة العالية، للقيام بخدماتكم التأمينية والمستقبلة.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،،

عن شركة......... للتأمين

المدير العام او

مدير فرع الحياة

# الباب الرابع

## التأمين على الحياة والدول النامية

## تطبيقات

# الباب الرابع

**الفصل الاول:** ـ مشاكل التأمين على الحياة في الدول النامية.
ـ اسس قياس الاحتياطيات بالاستثمار (تطبيقات من بعض الدول).

**الفصل الثاني:** التأمين على الحياة والتضخم.

**الفصل الثالث:** التأمين في الاردن
ـ الاطار القانوني والتنظيمي في السوق الاردنية
ـ مسيرة التأمين على الحياة في الاردن

# الباب الرابع

## الفصل الاول

## مشاكل التأمين على الحياة في الدول النامية

لقد اصبحت الدول النامية وبخاصة بعد حصولها على الاستقلال السياسي تواقة الى مسايرة ركب التقدم والتطور والحضارة، وكان من جملة ما حاولت الاهتمام به واولته عنايتها، التأمين بفروعه وأنواعه المتعددة باعتباره الوسيلة الفعالة لحماية افراد وممتلكات هذه الدول وهي في طريقها الشائك الطويل نحو النمو والرقي وما يمكن ان يضطلع بـه التأمين من دور هام في حقـول التنمية الاقتصادية. حيث يقوم بجدارة في الحفاظ على حياة الافراد الانتاجية وانتاجية المؤسسات، صناعية كانت او تجارية او غيرها. وفي التأمين على الجياة بتجميع مدخرات الافـراد وتوظيفها واستثمارها بمختلف اوجـه الاستثمارات النافعة وما يعـود على الافراد حملـة الوثـائق بالفائدة وعلى المجتمع ويسـاهم التأمين بتمـويل خطط التنمية ويعمل على انتشـار وتطـوير وسـائل منع الحوادث او تقليل وقوعها او وقف تفاقم الخسائر الناتجة عنها.

ويرى في الدول النامية ان التأمين على الحيـاة هو ابطأ فروع التأمين تنامياً وفي الاحيان الاخرى كان معدومـاً وهنالك بلا شك اسباب وعوامل كثيرة ادت الى عدم ظهـور المناخ الملائم للتأمين على الحياة لكي ينمـو ويزدهر وتكـاد هذه العوامل ان تكون واحدة في معظم الدول النامية وفيما يلي عرض لاهم معوقات تسويق هذا النوع من التأمينات في الدول النامية: [١]

١ ـ **النزعة الاستهلاكية**: التي من شأنها اضعاف المقـدرة على الادخار او الاستثمار.

٢ ـ **انخفاض دخل الفرد**: والذي من شأنه الميل للنزعة الاستهلاكية. وتبين الاحصائية التالية عدد السكان والـدخل القومي وبالتالي يظل معدل ما يصيب الفرد الواحد من دخل منخفضاً.

احصائيات عدد السكان والدخل القومي في العالم حسب القارات (١)

| القارة | عدد السكان بالمليون | النسبة الى سكان العالم ٪ | الدخل القومي بمليون دولار امريكي | النسبة للدخل ٪ القومي للعالم |
|---|---|---|---|---|
| اسيا | ١٢١٤ | ٤٩ر١ | ٢٦١٠٠٠ | ١٤ر٦ |
| افريقيا | ٣٤٥ | ١٤ر٠ | ٥١٠٠٠ | ٢ر٨ |
| أمريكا اللاتينية | ٢٧٦ | ١١ر٢ | ١٠٥٠٠٠ | ٥ر٨ |
| اوروبا الغربية | ٣٩١ | ١٥ر٨ | ٥٢٢٠٠٠ | ٢٩ر١ |
| امريكا الشمالية | ٢٢٤ | ٩ر١ | ٨٢٥٥٠٠ | ٤٦ر٠ |
| استراليا | ١٩ | ـر٨ | ٣١٠٠٠ | ١ر٧ |
| | ٢٤٦٩ | ١٠٠ر ـ | ١٧٩٥٥٠٠ | ١٠٠ر |

يلاحظ في اسيا وفي افريقيا وامريكا اللاتينية التي تضم معظم الدول النامية ان نسبة السكان فيها الى سكان العالم لا تتناسب مع نسبة الدخل القومي الى مجموع الدخل القومي للعالم

(١) عن مجلة Sigma اذار ١٩٧١.

واذا نظرنــا الى معدل الزيــادة السنويــة في السكان في الدول النــامية كما في الجدول ترى (١) ان هذه الحالة ستبقى لفترة من الزمان.

| الدولة | معدل الزيادة السنوية في السكان للفترة ١٩٦٢ ـ ١٩٧١ | الكثافة للميل المربع |
|---|---|---|
| تركيا | ٥ر٢٪ | ٤٦ |
| سوريا | ٣ر٣٪ | ٣٥ |
| العراق | ٢ر٣٪ | ٢٢ |
| الاردن | ٤ر٣٪ | ٢٤ |
| الكويت | ٨ر٩٪ | ٤٧ |
| كينيا | ١ر٣٪ | ٢٠ |
| نيجيريا | ٥ر٢٪ | ٦١ |
| السودان | ٨ر٢٪ | ٦ |
| البرازيل | ٨ر٢٪ | ١١ |
| بيرو | ١ر٣٪ | ١١ |
| الهند | ٢ر٢٪ | ١٦٨ |
| اندونيسيا | ٨ر٢٪ | ٨٤ |
| بلجيكا | ٧ر-٪ | ٧٧ |
| فرنسا | ٩ر-٪ | ٩٤ |
| السويد | ٨ر-٪ | ٨ |
| كندا | ٦ر١٪ | ٢ |
| الولايات المتحدة | ١ر١٪ | ٢٢ |

(١) Statistical year book لسنة ١٩٧٢ لهيئة الامم المتحدة.

٣ ـ عدم الاستقرار الاقتصادي والسياسي.
٤ ـ معاناة الشعوب في الدول النامية من المشاكل الاجتماعية كالجهل والمرض والفقر ومشاكل اخرى اقتصادية من اهمها مشكلة السكن.
٥ ـ ضعف الاستثمار ـ نتيجة للنقص في رؤوس الاموال وسرعان زيادة معدلات الاستهلاك وخصوصاً في مراحل الانتاج الاولية.
٦ ـ ضعف الوعي التأميني والضمان الاجتماعي.
٧ ـ الكادر: اذ تتطلب أعمال التأمين على الحياة كادرا فنيا مدرباً وغالباً ما يكون من الصعوبة بمكان ايجاد مثل هذا الكادر.

ما يلي جدول استعراضي في نهاية عام ١٩٦٨ للنشاط التأميني على الحياة في الدول المتقدمة والصناعية.

| البلد | مبلغ التأمينات السارية المفعول بملايين الدولارات | أقساط التأمين بملايين الدولارات | نسبة مبالغ التأمين الى الدخل القومي ٪ | نسبة أقساط التأمين الى الدخل القومي ٪ |
|---|---|---|---|---|
| الولايات المتحدة الامريكية | ١٫١٨٣٫٣٥٤ | ١٩٣٦٤ | ١٢٦٥٫٦ | ٢٫٧ |
| اليابان | ١٣٢٫٥٨١ | ٣٦٠٩ | ١١٦٫٢ | ٣٫٢ |
| كندا | ٩٢٫٦٢٣ | ١١٦٧ | ١٨٤٫٤ | ٢٫٣ |
| انجلترا | ٨٢٫٧٠١ | ٢٦٩٤ | ١٠٤٫٢ | ٣٫٤ |
| المانيا | ٤٤٫٤٤٠ | ١٩١٤ | ٤٣٫٩ | ١٫٩ |
| فرنسا | ٣٧٫٤٨٦ | ٦٧٥ | ٣٩٫ـ | ٫٧ـ |
| السويد | ٣٤٫٤٠٥ | ٣٥٩ | ١٥٤٫٢ | ١٫٦ |

في الولايات المتحدة الامريكية وحدها هنالك ١٤٥ مليون شخص اي ٧٠٪ من مجموع عدد السكان، لديهم وثيقة او اكثر للتأمين على الحياة.

**(أ) في كولومبيا:**

منذ عام ١٩٧٤ امكن اجراء وثائق تأمين حياة تستثمر احتياطياتها الاكتوارية بمعرفة شركات مالية خاصة تمنح معدلات فائدة ثابتة مع تزايد في القيم تتضاعف مع الارتفاع القياسي لتكلفة المعيشة ولا تحدد مبالغ التأمين والاقساط بعملة ابلد، بل في صورة وحدات تحدد قيمتها يومياً بحسب الرقم القياسي لتكلفة المعيشة ومن وجهة النظر الرياضية والادارية يمكن تداول هذه الوثائق كما لو كانت وثائق بعملة اجنبية.

**(ب) تأمين الحياة ذو الزيادة المتغيرة:**

**المانيا:**

يصدر السوق الالماني ما يسمى بوثائق تأمين الحياة الديناميكية بأقساط يجري تعديلها بحسب الزيادة في متوسط الدخل.

وتستخدم الزيادة في المدة في شراء وثيقة جديدة من نفس النوع وتتزايد المزايا على مدى اقل حيث ان سن المؤمن له والمدة الباقية للوثيقة الاصلية ستؤخذان في الحسبان. والفحوص الطبية الاضافية غير المطلوبة.

**فرنسا:**

تعرض الشركات الفرنسية وثائق مع اعادة التقييم وفيها تستخدم الارباح المستحقة للمؤمن له (١٠٪ على الاقل من الارباح التأمينية ٨٠٪ من فائض الاستثمار). في زيادة الاحتياطيات الاكتوارية وتزايد مبالغ التأمين والاقساط المستقبلة بذات النسبة.

**ايطاليا:**

يعرض السوق الايطالي منذ سنة ١٩٧٠ وثائق ذات اقساط ثابتة لكن المزايا تتزايد سنوياً على ضوء الرقم القياسي لتكلفة المعيشة على الا يزيد ذلك الرقم عن ٣٪ ويؤدي المؤمن له قسطاً ثابتاً يزيد حوالي ٣٠٪ عن قسط الوثيقة العادية.

**الولايات المتحدة الامريكية:**

يمكن في الولايات المتحدة الامريكية اجراء تأمينات اضافية تخول للمؤمن له زيادة الغطاء عدة مرات حتى حد معين دون الحاجة لفحوص طبية

هذا النوع من التأمين على الحياة، ظهر اولاً في الولايات المتحدة الامريكية ولكنه ما لبث ان انتشر في دول اخرى.

### (جـ) تأمين الحياة ذو زيادة ثابتة:

من الممكن انشاء عدد كبير من الجداول المختلفة تعطينا من البداية زيادات مستقبلة ذات حجم محدد وتكون المزايا التي تمنحها تلك الوثائق اما متزايدة تزايداً حسابياً او هندسياً كما يمكن ان تبدأ تزايدها فور بدء اجل الوثيقة او بعد انقضاء فترة معينة يبقى مبلغ التأمين خلالها ثابتاً.

وهذا فضلاً عن أن المزايا التي تؤدي عند الوفاة وفي نهاية المدة قد تتزايد او لا تتزايد مستقلة عن بعضها البعض.

ومن حيث المبدأ قد تكون اقساط هذا النوع من الوثائق ثابتة او متزايدة ايضاً بطريقة او بأخرى.

## الباب الرابع
## الفصل الثاني

### تأمين الحياة والتضخم

يعرف السيد كيريانوف التضخم بأنه الحالة التي تتعقب فيها كمية كبيرة جداً من الاموال كمية صغيرة من السلع.

وهنالك نوعين من التضخم:

١ ـ التضخم الجامح.

٢ ـ التضخم المتدرج (الزاحف).

**فالتضخم الجامح:**

هو كارثة قومية حقيقية حيث ينهار فيها الاقتصاد كلية، ويستوجب الامر اعادة بنائه من جديد، وكمثال نشير الى التضخم في المانيا الذي حدث بعد الحرب العالمية الاولى عندما خفض المارك بمقدار ١ : ١٢ ففي تشرين الثاني (نوفمبر) سنة *)! كانت النقود تنفذ نصف قوتها الشرائية كل ٣٠ دقيقة عندما استوجب الامر ان يتقاضى العاملون اجورهم كل ساعة وعندما كانت تكلفة ارسال المطالبة بالبريد تزيد عن قيمة المطالبة ذاتها. ففي التضخم الجامح تكون المشكلة التي تواجه شركة التأمين هي كيف تواصل اعمالها.

**التضخم الزاحف:**

يشير الى التاكل المستمر في القوة الشرائية للنقود. فقد كان الرأي الشائع غالباً هو ان الطريقة السديدة الوحيدة لمحاربة التضخم هي تجنبه من المنبع.

وان كنا نتفق تماماً مع هذا المنطق الا ان التضخم في الواقع اصبح جزءاً لا يتجزأ من اقتصاد اليوم.

نستخلص من هذا العرض المبسط امرين هامين:

١ ـ لا يمكن لشركة او صناعة ان تفصل نفسها لمدى كبيراً ودائم عن المصير العام لدولتها او اقتصادها. فكلما كبرت اهمية وضع الصناعة بين مجالات النشاط الاقتصادي والقومي كبرت صلتها المباشرة مع النمو الاقتصادي عموما، ففي دولة صناعية يكون تأمين الحياة أحد العناصر الهامة

في الاقتصاد القومي وبالتالي لا يمكن فصله او عزله عن التطورات الاقتصادية الهامة.

٢ ـ لاسباب واضحة لا توجد مؤسسات حديثة اجتماعية اقتصادية اكثر عرضية للخطر نتيجة التضخم من تأمين الحياة التقليدي فيجب علينا اذن ان نتعلم ان نعيش في ظل التضخم المتدرج وان نتقبل الاقتصاد الحديث كما هو وان نجد طرقاً ووسائل لاعادة التوازن كلما امكن ذلك لمجرى التضخم فصناعة التأمين على الحياة يجب الا تغمض عينها عن شراء التضخم كما يفعل في غالب الاحيان لسوء الحظ آملة في تحسن الاوقات وتفقد اعمالها في النهاية.

## أهم الطرق والوسائل التي يمكن من خلالها استرجاع المقاييس المختلفة لمجابهة التضخم:

### (أ) مدخل القيمة الحقيقية:

الفكرة التي يقوم عليها هذا المدخل هي استبدال العملة الاسمية بقيم حقيقية فكل من أقساط التأمين والمزايا يمكن دفعها بسلع وخدمات وهذا يتضمن عودة الى الاقتصاد البدائي للتبادل الطبيعي وهي صورة تبدو مستحيلة عملياً في العصر الحديث.

لذلك يرى اهمية هذه المشروعات للسرد النظري اكثر من قيمتها العملية. ولعل الوثيقة الوحيدة ذات القيمة الحقيقية التي لها بعض الاهمية هي تأمين مصروفات الجنازة.

### (ب) المدخل الهزلي:

وهذا يرجع الى المواقف التي يحاول فيها حملة الوثائق «التهريب» من المصير الاقتصادي لبلدهم او لعملتهم. وهنا نميز بين «التهرب من الدولة»، «التهرب النقدي».

فالتهرب من الدولة يحدث عندما يحاول حامل الوثيقة من الدولة (أ) الى

الدولة (ب) وهذا كان وما زال يحدث في أماكن عدة على الرغم مما قد يجلبه على حامل الـوثيقة من تعارض مـع القوانين الوطنيـة وتقحمه في مشاكل عـديدة بالنسبة لسـداد الاقساط والاقامة القـانونية والاسـترجاع الاجبـاري للاموال وهذا على اي حـال لا يحل مشكلة التضخم ولكنها طـريقة لنقلهـا من دولة الى اخرى فحسب. وينصرف التهـرب النقدي من ناحية اخـرى الى الاوضـاع التي فيها تلجأ الشركـة الى اصدار وثـائق بعملات اخرى بـدلاً من العملة الـوطنية باعتبـار ان الاولى اكثر ثباتـاً كالعمـلات الاجنبية او ما يطلق عليهـا (العملات الذهب).

فالوثـائق المصدرة بالمارك الذهب او الفرنك الذهب كـانت قيمة على اساس وزن الـذهب الحقيقي. هـذه الـوثائق ذات العملـة الـذهب لم تتمشى ابـدأ مع المشروعات الاصلية فعاجلاً او اجلاً مـا تتدخل الدول غالباً لتحمي الشركة من الصعوبات المالية والافلاس والا ترك حملة الوثائق دون مدخرات او حماية.

قد كـانت مبيعـات وثائق العملات الاجنبيـة اكثر شيـوعاً ومـا زالت تعتبر قانونية في بعض الدول.

**(جـ) مدخل الرقم القياسي:**

هو نموذج متطور للتأمين على الحياة ما بعـد الحرب العالمية الثانية ويمكن تلخيص فكرته الاساسية على النحو التالي:

في حدود الاقتصاد القـومي والعملة ـ بفضل الرقم القيـاسي لتكلفة المعيشة للمستهلك ويمكن هذا الاجراء تطبيقه للـوثائق التي ليس لها احتياطي كما هو الحال في التأمين المؤقت السنوي فمبلغ التأمين يمكـن ان يساير الـرقم القياسي مع تعديـل القسم تباعاً. ويمكـن ان يسري ذلك للوثائق ذات الاحتيـاطي الهين الذي يمكن اهمالـه، مثل التأمينات ذات الاجل الـذي يزيد عن الثـلاثين سنة في السنوات الاولى للوثيقة اذ ان الاحتياطي في هذه الفترة يكون ضئيلاً.

ولكن هـذه الامثلة لا تناسـب مشكلتنا والتي هي حمايـة مدخرات حـامل الوثيقة ضد التضخم.

**(د) مدخل الارتباط بالاستثمارات:**

هذه هي الخمحاولة الاكثر حداثة وعصرية لحماية اموال حملة الوثائق ضد التضخم عن طريق استثمارها في اصول تظهر على الاقل مقاومة للتضخم وفي بعض الاحيان تظهر نمواً حقيقياً يزيد عن انخفاض قيمة العملة وهي الاصول تكون اساساً في صورة اسهم عادية وعقارات.

وقد انتج هذا المدخل عديداً من مشروعات التأمين الجديدة تتراوح ما بين انواع خاصة من التأمين المشترك في الارباح وبين مشروعات متكاملة من المشروعات المرتبطة بالاستثمارات بما فيها الدفعات المتغيرة التقليدية ووثائق التأمين ذات القيمة المتغيرة وقد اصدرت سنة ١٩٥٢ اول دفعات متغيرة اصدرها صندوق كوليج لدفعات التقاعد في نيويورك.

وتستثمر احتياطاته في اسهم عادية ولا يخول لصاحب الدفعة دخلاً محدوداً بالدولارات بل عدداً محدداً من الوحدات تعكسها القيمة السوقية لاستثمارات الصندوق وتكون قيمة الوحدة بالتالي دخل صاحب الدفعة مرتفعة في الفترات التي ترتفع فيها اسعار الاسهم وايراداتها ومنخفضة عندما تسوء الاحوال الاقتصادية.

وقد تتبع ظهور الدفعات المتغيرة ظهور اول التأمينات على الحياة ذات القيمة المتغيرة اصدرتها سنة ١٩٥٦ شركة هولندية.

وتناظر مشروعات التأمين على الحياة المعروفة بالضبط فيما عدا ان الاقساط والمزايا لا يعبر عنها بعملة محددة بل بوحدات تتبع القيمة السوقية للاستثمارات المرتبطة بها.

ومن جهة اخرى بدأت الشركات الفرنسية سنة ١٩٥٥ في اصدار مشروعات حديثة لتأمينات مشتركة في الارباح وفيها تخص كل او بعض الارباح الفنية والمالية لأموال حملة الوثائق ولحامل الوثيقة ان يختار زيادة الاقساط المستقبلة ومبلغ التأمين بذات النسبة.

هذه الابتكارات الرائدة تبعتها مجموعات واسعة من التأمينات المرتبطة بالاستثمارات والتأمينات المتغيرة التي ظهرت في مختلف الدول.

وجميعها تجمع بين مشروع استثماري غالباً في أسهم وعقارات وبين

الحماية التـأمينية وتكون اقسـاط التأمين امـا ثابتة او متغيرة، ويعتمـد مبلغ التأمين عادة على كفاءة استثمار المال المنـاظر الذي يكون امـا في صور حساب منفصل في يد الشركة او ان يكون في صندوق استثمار منفصل ومتعارف عليه بـ (الصندوق التبادلي) ومع ان كثيراً من تلك المشروعات كانت لحماية مدخرات الوثيقة من التضخم، الا ان ذلك لم يكن الهدف الاوحـد.. فقد تطورت كأسلحة منافسة ضد بهجة صنـاديق الاستثمار ـ التي كانت تحصل على الحياة الدائم الى التأمين المؤقت وذلك بهدف تمكين شركات التأمين على الحيـاة من استعادة ما سبق ان فقـدت عندما نـافستها الهيئـات المالية الاخرى في مجال مـدخرات حملة الوثائق.

## الباب الرابع
## الفصل الثالث
# نشاط سوق التأمين في الاردن

اطار القانوني والتنظيمي:
قـانـون مـراقبـة أعمال التأمين رقم (٣٠) لسنة ١٩٨٤

قوانين الرقابة على شركات التأمين
العمل باحكام الرقابة الحكومية على شركات التأمين من عمام ١٩٦٥ وذلك بصدور القـانون رقم (٥) لسنـة ، حيث كان هـذا القانـون نقطة بـداية جـادة وهـادفة لتنظيم شركـات التأمين الاردنية.

استمـر العمل بهذا القـانـون حتى تـاريخ ٢/٨/ ١٩٨٤ وما تلاه من تعديلات لاحقة.

ينظر الى الاسباب الموجبة لصـدور القانون الجديـد فـان من تلـك الثغـرات التي بـرزت في التطبيق العملي للقـانون وكـذلك الاستجابـة الى التطورات الاقتصادية المستجدة للاردن اضافة الاى اهميـة الاستعـانة ببعض احكـام قـوانين التأمين العـربية والاجنبيـة المتقدمـة وذلك من اجل تـوجيه صنـاعة التأمين الـوطنية بطـريقة بناءة وهادفة.

اذا نظرنا الى الاهداف التي تـوخاها القانون الجديد فاننا نجدها تتمثل في الآتي:

أ ـــ اعـادة تنظيم سـوق التأمين الاردني: ـ وذلك عن طريق زيـادة رأسمال شركات التأمين الاردنيـة من مـائة الف دينـار الى ستمائة الف دينـار وذلك لحث الشركـات الصغيرة من حيث رأس المال الى الاندماج فيها بينها لاعادة التوازن لسوق التأمين الاردني وبغية تحقيـق مجموعة من الشركـات الكبرى ذات القـدرة الافضل على الاحتفـاظ بأمـــوال التأمين واستقطـاب أفضل الكفـاءات الفنيـة وتخفيف التكـاليف الاداريـة بهدف تحسين مستـــوى خـدمـــات التأمين في الاردن وارســاء قواعـد صنـاعة تأمين اردنيـة قوية.

ولقد جـاء القانـون باحكام جـديدة تعـزيزاً لفعاليـة الهدف الاول حيث اشترط على الشركات العاملة في السوق ان لا يقل انتـاجها السنوي من الاقساط خمسة امثال الوديعة.

ب ـــ تـوفير المزيـد من الحمايـة والضمان لجمهـور المنتفعين بخدمـات التأمين عن طـريق مضـاعفة ودائع شركـات التأمين لحماية هـؤلاء المنتفعين في الظـروف غير العـاديـة اضـافـة الى تعريب جميع عقـود التأمين واخضاعهـا لرقـابة الحكومـة اضافة الى اخضـاع سجـلات الشركات وقيـودها الى التـدقيق والـرقابـة المباشرة معنـا للأخطاء.

كما يستهدف القانون توفير السيولة النقدية الكـافيـــة لشركـــات التأمين المحليـــة لضمان استمرارية الوفاء بالتزاماتها.

ج ـــ العمل على تنظيم بعض المهن التأمينيـة كأعمال الوسـاطة اضـافة الى معـالجة التأمينات الالـزامية وتنظيم احكـامهـا وشروطها وكـذلك تسهيل اجـراءات معـــالجة حـوادث السيـارات وتنظيم تحويـــلات امـوال شركـــات التأمين الى هيئات اعـادة التأمين الدوليـة هذا بالاضـافة الى تشديد الرقابة على الادعاءات تحت التسوية لما في ذلك من اهميـــة في اظهـار حقيقـــة المركـز المالي للشركـات اضـــافـة الى اظهـــار نتـائج الاعمال الحقيقة.

٢ ـــ اوجب القانـون الجديد المهن التأمينيـة المكملة لنشـاط وأعمال شركات التأمين كما عمل على تنظيمها وتحديد الشروط الخاصة بمزاولتها من خلال تعليمات تـم بموجبها تـرخيص بعض وسطـاء التأمين المحليين وكذلـك خبراء تسويـة الخسـائر والمعـاينين كما قام القـانـون الجديـد بتنظيم اعمال الوكلاء.

٣ ـ الاتحاد الاردني لشركات التأمين.

لقد تعرض القانون الجديد الى تأسيس اتحاد مهني للتأمين في الاردن يمارس أعماله ونشـاطه التنظيـــــــم لأعمال التـــــــــأمين في

الأردن وكـذلك اشـارت المادة (٤١) من القـانـون المذكـور بقيـام الاتحاد المهني بتنظيم وارسـاء قـواعـد وتقـاليـد ممـارسـة المهنـة واخلاقيـاتها وتحديد اسعـار التأمين الاختياري وتوحيد عقـود التأمين في سوق التأمين الاردني والعمل على انشاء مجمعات تأمينية.

ولقـد تأسـس الاتحاد الاردني لشركـات التأمين وبـاشر بمـزاولـة أعمالـه التي حـددهـا القانـون وتم صدور الارادة الملكية السـامية على نظـامه الاسـاسي في الاول من تموز عـام ١٩٨٩ وتم نشر النظام في الجريدة الرسمية الاردنية.

ثانيا: قوانين وانظمة التأمين في الاردن:

١ ـ لا يـوجد في الاردن قانـونا خاصـاً لعقد التأمين ولكن القـانـون المدني الاردني قد افـرد فصلاً خـاصاً لعقـد التأمين تناول فيـه الاحكام العامـة ج للعقد الا ان هـذه الاحكام ليست كـافية لمعـالجة تنظيم عقود التـأمين المختلفة كما انـه لا يـوجـد في الاردن قـانـون خـاص لعقـد التأمين البحري ولهذا السبب فان شركـات التأمين تقوم بتنظيم هذا العقد وفقاً لاحكام العرف الدولي.٢ ـ قانـون التأمين الالـزامي للمركبـات: ـ لا يـوجد قانـون خاص للتأمين الالـزامي لتغطيـة اخطار المسئولية المدنية تجاه الطرف الثالث ولكنه يوجد نظام التأمين الالزامي الذي يحدد شروط واحكام تأمين هذا النوع من المخاطـر والذي صدر في عام ١٩٨٧ حيث تم بمـوجبـه تغطيـة الاضرار الجسمانية بحدود معينة كما غطى النظام المذكور الاضرار المادية للطـرف الثالث وفق الحدود التي أشار اليهـا النظام المذكور كما تم تحديـد أسعار تأمين اخطار المسـؤولية المدنية للفئـات المختلفة من المركبات وفق احكام النظام السالف الذكر.

٣ ـ قوانين وأنظمة التأمين الالزامي الاخرى:

ـ أجاز قانـون مراقبة أعمال التأمين لعام ١٩٨٤ فرض التأمين الالزامي لبعض المخاطر مع تحديد شروطه واحكامه العامة وحدود مسؤولية شركة التأمين وذلك بموجب نظام يصدر لهذه الغاية الا انه حتى نهايـة عام ١٩٨٩ لم يصدر هـذا النظام كما انه لا يوجد في الاردن قانون للتأمين الالزامي على الممتلكات والموجودات باستثناء نظام التأمين الالـزامي المشار اليـه أعلاه وكـذلك مـا فرضـه قانون السير والنقل لعـام ١٩٦٨ وقانون السير لعـام ١٩٨٣ من التأمين الالزامي على المركبـات لتغطية اخطار المسؤولية المدنية.

٤ ـ نظـام التأمين على الموجودات الـدوليـة ومؤسسـاتها العامـة ومستورداتها: ـ تشترط انظمـة الـوزارات والـدوائر الحكـوميـة والمؤسسـات العـامـة التـأمين على أمـوالها ومستورداتها عن طريق المناقصة وفي شكل تجمع لخمس شركـات تأمين على الاقـل من الشركـات العامة في السوق ويتـم تحديد شروط الاحالة على أسـاس اقل الاسعار شريطـة تـوفر نظـام المجمع التأميني من الخمس شركات المذكورة.

ثالثاً: هيكل سوق التأمين الاردني:

يتكون سوق التأمين الاردني من كل من:

١ ـ شركات التأمين العاملـة في السوق والبالغ عـددها ١٧ شركـة تأمين اردنية مسـاهمة عامـة محدودة والشركة الامريكية للتأمين على الحياة.

ويتكون رأس مال الشركات الاردنية من رأس مال وطنـي في غالبيته العظمى مـع اشتراك جزئي لـرأس المال العـربي والاجنبي نتيجـة انـدمـاج وكـالات وفـروع وشركـات التأمين العـربيـة والاجنبية الى الشركات الاردنية.

ويمتلك رأس مـال تلك الشركـات القطـاع الخاص الاردني وتمارس الشركات المذكورة كافة انـواع التأمين من هيـاكـل سفن وتأمينـات النقل والحريق والحوادث العامة والسيارات والتأمينات الهنـدسية وتأمينـات الحياة اضـافة الى النشـاط المتخصص لشركة التأمين على الحياة الامريكية في مجالات تأمينات الحياة والحوادث الشخصية.

٢ ـ الاتحاد الاردني لشركـات التأمين ـ وهو اتحاد مهني يمثل جميع شركات التأمين العاملة في سوق التأمين الاردني ويتكون مجلس الاتحاد من اربعة اعضاء والرئيس ثم انتخابهم من قبل الهيئة العامة لـلاتحاد كما تتكون الهيئة العامـة للاتحاد من كافة الاعضاء العاملين في السوق.

٣ ـ وسطاء التأمين: ـ لقد تم ترخيص عدد من وسطاء التأمين المحليين للقيـام بأعمال الوسـاطة التأمينيـة المحلية بين جمهـور المنتفعين بخدمـات التأمين وشركات التأمين العاملة في السوق.

٤ ـ بيوت الخبرة التأمينية: ـ يتواجد في سوق التأمين الاردني عدداً من بيوت الخبرة التأمينية في مجالات المعاينة وتسوية الخسائر والقيام بأعمال الاستشارات التأمينية.

رابعاً: التدريب:

١ ـ تقـوم شركات التأمين المحليـة بتـدريب الكـوادر الجديـدة على أعمال ونشـاطـات التأمين واعادة التأمين في مكاتبهـا حيث يتبع البعض منها طـريقـة التخصص وتقسيم العمل خـلال عمليـة

التدريب حيث تقوم تلك الشركات بتدريب الموظفين الجدد في حقل معين من حقول التأمين ليصبح الموظف الجديد متخصصاً في هذا النوع او النشاط من التأمين.

وهذه الطريقة تتم من خلال الكوادر الفنية العاملة في الشركات وبمعنى اخر فان نطاق التدريب ينحصر في تنمية الحاسة التأمينية من الواقع العملي في حقول التأمين المختلفة.

وتقوم الشركات باجراء دورات تدريبية للمستجدين من رجال الانتاج والتسويق حيث تتم عملية تدريبهم من خلال برنامج متكامل في مجال ترويج خدمات التأمين وتبيان القنوات التسويقية التي تسير من خلالها عملية تسويق خدمات التأمين.

٢ ــ تقوم الشركات المحلية بعقد دورات تدريب متوسطة للكوادر الفنية المتواجدة لديها من خلال محاضرات وندوات تأمينية يتم الاعداد لها وتنفيذها من قبل متخصصين في مجالات التأمين المختلفة.

٣ ــ ترسل شركات التأمين المحلية بعض المتخصصين من كوادرها الفنية بدورات تدريبية عالية في الخارج لدى اسواق التأمين العالمية.

٤ ــ يقوم الاتحاد الاردني لشركات التأمين بوضع برنامج متكامل للتدريب حيث سيقوم المختصون بالقاء محضرات وندوات تأمينية متخصصة في مركز التدريب التابع للاتحاد في عمان.

٥ ــ الاشتراك في الدورات التدريبية والمحاضرات والندوات التي يعمل الاتحاد على اعدادها بالتنسيق مع الاتحاد العام العربي للتأمين في عمان وغيرها من العواصم العربية.

٦ ــ قامت بعض شركات التأمين المحلية بتخصيص قاعة محاضرات لموظفيها وللعاملين في المؤسسات والشركات ذات العلاقة بخدمات التأمين.

٧ ـ يقوم معهد الادارة الاردني بعقد دورات تدريبية عالية في التأمين واعادة التأمين للراغبين من العاملين لدى شركات التأمين المحلية وغيرهم في المؤسسات والشركات ذات العلاقة بخدمات التأمين.

خامساً: الميزانية الختامية التجميعية:

تشير الميزانية الختامية التجميعية لعام ١٩٨٨ الى المؤشرات التالية:

١ ــ بلغ اجمالي الموجودات المتداولة ٨٧٢ر١٣١ر٣٥ ديناراً شملت النقد في النصدوق والبنوك والودائع الثابتة والمدينون وذمم شركات الاعادة وأوراق القبض.

٢ ــ وصل حجم الاستثمارات الى ٧٣٩ر٧٠٥ر٢٠ دينارا على شكل ودائع نقدية لأمر الوزير وسندات التنمية واسناد القروض واسهم بعد التنزيل وقروض الحياة.

٣ ـ بلغت قيمة المباني ٢٨٤ر٤٤٥ر٦.

٤ ــ بلغت قيمة الاراضي ٧٩٠ر٩٠٥ر٣ ديناراً.

٥ ــ بلغ اجمالي الموجودات الثابتة ٩٨٢ر٩٥٧ر١ ديناراً.

٦ ــ بلغ اجمالي المطلوبات المتداولة ١١٢ر٥٦٩ر١٢.

٧ ــ بلغ صافي الادعاءات تحت التسوية ١٠٣ر١٤٠ر٥ ديناراً.

٨ ــ بلغت الاحتياطيات الفنية (الاحتياطي الحسابي واحتياطي الاخطار السارية) ٩٣٣ر٤١٨ر٢٢ ديناراً.

٩ ـ بلغت حقوق المساهمين ٤٩١ر٦٨٤ر٢٦ ديناراً.

التطورات المستقبلية المتوقعة:

تم بدء العمل في تنظيم وتطوير قطاع التأمين الاردني منذ اليوم الاول لمولد الاتحاد المهني المشار اليه حيث بدأت كافة اجهزته العاملة بدراسة أوضاع السوق اضافة الى الدراسات التي تجري حالياً نحو تحديث الادوات الفنية والأجهزة بما يخدم سوق التأمين الاردني.

وتوجهات سو التأمين الاردني من خلال الاتحاد المذكور تعكس طموحات كبيرة في تحسين اوضاع السوق والارتقاء بمستوى خدماته وهناك العديد من المشاريع المنوي تحقيقها واهمها مشروع مجمعات التأمين لعمليات التأمين الكبرى في مختلف انشطة التأمين حيث يتم من خلال هذا المشروع اعادة هيكلة السوق من الناحية الرأسية وذلك من خلال اعادة توزيع بنود المحظة التأمينية والعمل على المزيد من توازنها وما سيؤدي ذلك الى قوة دفع جديدة لقطاع التأمين الاردني هذا بالاضافة الى تحقيق العدالة في توزيع اقساط تأمين العطاءات الكبرى وما يوفره ذلك المشروع من زيادة القدرة الاستيعابية للشركات العاملة كل على حده وزيادة الطاقة الاستيعابية للسوق الاردني كوحدة واحدة.

وعلى الرغم من حداثة عهد الاتحاد الاردني لشركات التأمين فان اجهزة الاتحاد المختلفة تسعى دائبة الى ترجمة اهدافه الاساسية وقماصده الى واقع عملي وذلك من خلال تنمية كوادر السوق الفنية وتحسين مستوى اداؤه ودراسة امكانية ادخال انواع من التأمينات الجديدة حسب احتياجات ذلك السوق اضافة الى تعزيز التعاون مع اسواق التأمين العربية والدولية

# الميزانية العمومية [illegible] لسوق التأمين الاردني للسنة المالية [illegible] في ١٩٨٨/١٢/٣١

| الموجودات المتداولة | | | |
|---|---|---|---|
| نقد [illegible] | ٣٥٣ر٨١٥ر٩ | | |
| ودائع ثابتة | ٨٤٢ر٦٤٤ر١٢ | | |
| مدينون | ١٣٥ر٠١٢ر١٠ | | |
| ذمم شركات الاعادة | ٦١٩ر٠٧٤ر١ | | |
| أوراق قبض [illegible] برسم التحصيل | ٩٢٣ر٠٨٤ر١ | ٨٧٢ر١٣١ر٣٥ | |
| **أرصدة مدينة أخرى** | | | |
| مصاريف مدفوعة مقدما | ٧٢٥ر٢٢٠ | | |
| [illegible]ردة | ٢٢٨ر١٧٨ | | |
| ايرادات مستحقة | ٠٣٥ر٧٦٠ | | |
| أخرى | ٢٨٨ر٨٢٥ | ٢٧٦ر٩٨٤ر١ | |
| الاجمالي | | | ١٤٨ر١١٦ر٣٧ |
| **الاستثمارات** | | | |
| ودائع نقدية لأمر الوزير | ٩١٩ر٤٧٧ر٣ | | |
| سندات تنميه | ٧٣٧ر٠١٢ر٤ | | |
| اسناد قروض | ٩٠٠ر٠٠٣ر٢ | | |
| اسهم بعد التنزيل | ٦٢٥ر٠٠٤ر٩ | | |
| قروض حياة | ٥٥٨ر٢٠٦ر٢ | ٧٣٩ر٧٠٥ر٢٠ | |
| مباني | ٢٨٤ر٤٤٥ر٦ | | |
| أراضي | ٧٩٠ر٩٠٥ر٣ | | |
| أخرى | ٠٢٨ر٦٧٩ر١ | ١٠٢ر٠٣٠ر١٢ | |
| اجمالي الاستثمارات | | | ٨٤١ر٧٣٥ر٣٢ |
| **الموجودات الثابتة** | | | |
| اثاث وتجهيزات بعد الاستهلاك | | ٣٥٧ر٦٣٥ر١ | |
| وسائط نقل بعد الاستهلاك | | ٥٥٤ر٨٨ | |
| أخرى | | ٠٧١ر٢٣٤ | ٩٨٢ر٩٥٧ر١ |
| | | | ٩٧١ر٨٠٩ر٧١ |

| المطلوبات المتداولة | | | |
|---|---|---|---|
| بنوك | ٩٤٥ر٢٨٠ | | |
| دائنون | ٦٥٧ر٤٦٧ر٢ | | |
| ذمم شركات اعادة التأمين | ٩٢٠ر٢٧٣ر٣ | | |
| قروض | ٤٢٩ر٢٧٩ | | |
| مخصص ضريبة الدخل | ٧٩٥ر٠٧٧ر٢ | | |
| مخصص رسوم الجامعات | ٣٤٦ر٦٢ | | |
| مكافآت أعضاء مجلس الادارة | ٩٧٣ر١٥٥ | | |
| أرباح معده للتوزيع | ٦٥٠ر٦٠٧ر٢ | | |
| مخصصات واحتياطيات أخرى | ٣٩٧ر٣٦٣ر١ | ١١٢ر٥٦٩ر١٢ | |
| ادعاءات تحت التسوية | ٢٤٢ر٦١٦ر١٠ | | |
| يطرح حصة معيدين التأمين | (١٣٩ر٤٧٦ر٥) | ١٠٣ر١٤٠ر٥ | |
| **أرصدة دائنة أخرى** | | | |
| أقساط مقبوضة مقدما | ٨١٢ر١٩٠ر١ | | |
| مصاريف مستحقة | ٥٢٦ر٣٥٥ | | |
| أرصدة دائنة اخرى | ٢٤١ر٣٦٧ر١ | | |
| مطلوبات متداوله أخرى | ٧٦٥ر٣١٠ | ٣٤٤ر٢٢٤ر٣ | |
| اجمالي المطلوبات المتداولة | | | ٥٥٩ر٩٢٣ر٢٠ |
| **الاحتياطيات الفنية** | | | |
| الاحتياطي الحسابي | | ٦٠٥ر٨٩٧ر١١ | |
| احتياطي الاخطار السارية | | ٣٢٨ر٥٢١ر١٠ | ٩٣٣ر٤١٨ر٢٢ |
| **حقوق المساهمين** | | | |
| رأس المال المدفوع | | ٤٧٠ر١٩٧ر٢٠ | |
| احتياطي اجباري | | ٩٨٨ر٢٤٢ر٥ | |
| احتياطي اختياري | | ٩٢٤ر٢١٠ر١ | |
| احتياطيات أخرى | | ٣٠٩ر٢٠٥ | |
| خسائر مدوره | | (٢٠٠ر١٧٢) | ٤٩١ر٦٨٤ر٢٦ |
| صافي جاري المراكز الرئيسية (دائن) | | | ٩٨٨ر٧٧٢ر١ |
| | | | ٩٧١ر٨٠٩ر٧١ |

## مسيرة التأمين على الحياة في الاردن

**تتناول هذه الدراسة الطروحات التالية:**

- نشأة سوق التأمين على الحياة في الاردن.
- تحليل رقمي لمدى تطور صناعة التأمين في الاردن عبر العقدين الماضيين.
- العوامل التي اثرت في سوق التأمين الاردني.
- التحديات التي تواجه قطاع التأمين في الاردن.

### * اولاً: - نشأة سوق التأمين على الحياة، في الاردن:

إن التأمين على الحياة في الاردن حديث النشأة، فقد بدأت مسيرة قطاع التأمين في الاردن منذ اربعون عاماً تقريباً عندما باشرت شركة الشرق للتأمين (المصرية) أعمالها عام ١٩٤٦ من خلال مكتب وكالة وتبعتها شركة التأمين العربية بفتح فرع في الاردن عام ١٩٥١ ثم الشركة الامريكية للتأمين على الحياة، عام ١٩٥٨، وقد واجهت هذه الشركات صعوبات كبيرة في اختراق الحواجز النفسية ضد التأمين على الحياة لدى الاردنيين، وظلت غالبية هذه الاعتراضات قائمة لعمليات التأمين على الحياة حتى اواسط الستينات، وما زالت بعضها ماثلة للعيان في عدد من الاوساط المحلي.

اما التأسيس الفعلي للشركات الاردنية فكان عام ١٩٥١ عندما تأسست شركة التأمين الاردنية وتبعتها بعد اكثر من عشر سنوات شركة الشرق الاوسط للتأمين، وبقي الحال كذلك حتى اوائل السبعينات عندما تأسست الشركة المتحدة للتأمين وتبعتها بعد ذلك شركات التأمين الاردنية الاخرى والتي اصبح عددها عام ١٩٨٥ اثنان وعشرون شركة محلية واحدى عشر وكالة اجنبية وبهذا تواجدت في سوق الاردن ثلاثة وثلاثون شركة عاملة تنافست عام ١٩٨٢ على أقساط تأمين اجمالية بلغت اثنان وعشرون مليون دينار تقريباً كان نصيب اقساط التأمين على الحياة منها ثلاثة ونصف مليون دينار تقريباً.

---

* التقرير السنوي للشركة المتحدة للتأمين (١٩٩٠)

## * ثانيـاً: التحليل الرقمـي لمدى تطوير صنـاعة التأمين عبر العقـدين الماضيين:

فيما يلي تحليل رقمي لمدى تطـور صنـــاعـة التأمين على الحيـاة في الاردن والنمـو الملحوظ الـذي أحـرز هذا النشـاط، ودور، المتنـامي في خـدمة الفـرد والمجتمع ومدى مـواكبة تطور التـأمين على الحياة، للنهضة الاقتصـادية التي عمت مختلف قطـاعات الانتـاج والخدمات كما تتنـاول دراسة مـدى مساهمة شركـات التأمين على الحيـاة، في التنميـة الاقتصاديـة ومـدى تـوفير الضمان والحماية للمؤمنين.

---

* وزارة الصناعة والتجار

جـــــدول رقـــــم ( ١ )

اجمالـــي الاقســـاط المتحققـــة لشركات التأمـــين في الســوق الاردني
( ١٩٧١ ولغايـــــة ١٩٩٠ )

| | الاقســـــاط | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | الحيـــــــاة | | | | | | | |
| | السنـــة | اجنبـــي | محلـــي | اجمالـــي الحيـــاة | نسبـة الاجنبي | نسبـة المحلي | اجمالي اقســاط العـــام | اجمالي اقســـاط الحياة + العـــام |
| ١ | ١٩٧١ | ٥٣٤٠٤١ | ٥٤٣٣٧ | ٥٨٨٣٧٨ | ٨ر٩٠٪ | ٢ر٩٪ | ١٢٧٥٤٤٣ | ١ر٨٦٣ر٨٢١ |
| ٢ | ١٩٧٢ | ٥٦١٨٣١ | ٦٣١٢٠ | ٦٢٤٩٥١ | ٩ر٨٩٪ | ١ر١٠٪ | ١٥٧٠٢٩٤ | ٢ر١٩٥ر٢٤٥ |
| ٣ | ١٩٧٣ | ٥٩٢٢٥٦ | ٧٢١٢٨ | ٦٦٤٣٨٤ | ١ر٨٩٪ | ٩ر١٠٪ | ٢٠٣٩٥٩٦ | ٢ر٧٠٣ر٩٨٠ |
| ٤ | ١٩٧٤ | ٦٢٣٠٤٠ | ٨٠٩٦٠ | ٧٠٤٠٠٠ | ٥ر٨٨٪ | ٥ر١١٪ | ٣٠٩٩٧٥٠ | ٣ر٨٠٣ر٧٥٠ |
| ٥ | ١٩٧٥ | ٦٠٨٨٣٢ | ١١٣٢٠٥ | ٧٢٢٠٣٧ | ٣ر٨٤٪ | ٧ر١٥٪ | ٤١٦١٨٣٥ | ٤ر٨٨٣ر٨٧٢ |
| ٦ | ١٩٧٦ | ٩٢٦٤٠١ | ١٨٨٨١٠ | ١١١٥٢١١ | ١ر٨٣٪ | ٩ر١٦٪ | ٦٥٥٦٣٥٠ | ٧ر٦٧١ر٥٦١ |
| ٧ | ١٩٧٧ | ١١٩٤٦٧٧ | ٣٦١١٨٨ | ١٥٥٥٨٦٥ | ٨ر٧٦٪ | ٢ر٢٣٪ | ٨١١٤٠٠٠ | ٩ر٦٦٩ر٨٦٥ |
| ٨ | ١٩٧٨ | ١٥١٥٢١٧ | ٣٣٤٢٠٠ | ١٨٤٩٤١٧ | ٩ر٨١٪ | ١ر١٨٪ | ٨٦١٥٩٤٣ | ١٠ر٤٦٥ر٣٦٠ |
| ٩ | ١٩٧٩ | ١٥٧٦٦٨٢ | ٣٩٣٥٤٤ | ١٩٧٠٢٢٦ | ٠ر٨٠٪ | ٠ر٢٠٪ | ١٠٦٩٧٤٠٠ | ١٢ر٦٦٧ر٦٢٦ |
| ١٠ | ١٩٨٠ | ١٧٠٨٠٠٠ | ٥١٦٠٠٠ | ٢٢٢٤٠٠٠ | ٨ر٧٦٪ | ٢ر٢٣٪ | ١٣٠٨٦٠٠٠ | ١٥ر٣١٠ر٠٠٠ |
| ١١ | ١٩٨١ | ١٨٣٠٠٠٠ | ٧٨١٠٠٠ | ٢٦١١٠٠٠ | ١ر٧٠٪ | ٩ر٢٩٪ | ١٢٠٢٧٠٠٠ | ١٩ر٦٣٨ر٠٠٠ |
| ١٢ | ١٩٨٢ | ١٩٦٢٠٠٠ | ١٥٢١٠٠٠ | ٣٤٨٣٠٠٠ | ٣ر٥٦٪ | ٧ر٤٣٪ | ١٨٢٢٤٠٠٠ | ٢١ر٧٠٧ر٠٠٠ |
| ١٣ | ١٩٨٣ | ٢١٩١٠٠٠ | ٢١٦٠٠٠٠ | ٤٣٥١٠٠٠ | ٤ر٥٠٪ | ٦ر٤٩٪ | ١٩٦٢٢٠٠٠ | ٢٣ر٩٧٣ر٠٠٠ |
| ١٤ | ١٩٨٤ | ٢٤٠٢٣٠٤ | ٢٠٨٩٦١٤ | ٤٤٩١٩١٨ | ٥ر٥٣٪ | ٥ر٤٦٪ | ١٨٨٥٤١١٨ | ٢٣ر٣٤٦ر٠٣٦ |
| ١٥ | ١٩٨٥ | ٢٦٤٥٧٩٠ | ١٧٥١٨١٠ | ٤٣٩٧٦٠٠ | ٢ر٦٠٪ | ٨ر٣٩٪ | ١٩١٩٨٢٣٩ | ٢٣ر٥٩٥ر٨٣٩ |
| ١٦ | ١٩٨٦ | ٢٤٩٩٤٤٥ | ٢٠٤٢٨٨٤ | ٤٥٤٢٣٢٩ | ٠ر٥٥٪ | ٠ر٤٥٪ | ٢٢٢٣٤٣٥٩ | ٢٦ر٧٧٦ر٦٨٨ |
| ١٧ | ١٩٨٧ | ٢٥٦٢١٢١ | ٢٠٨٢١٣٥ | ٤٦٤٤٢٥٦ | ٢ر٥٥٪ | ٨ر٤٤٪ | ٢٣٩٠٤١٤٦ | ٢٨ر٥٤٨ر٤٠٢ |
| ١٨ | ١٩٨٨ | ٢٥٣٥٠٤٠ | ٢٤٧٥٩٢٨ | ٥٠١٠٩٦٨ | ٦ر٥٠٪ | ٤ر٤٩٪ | ٢٣٤٠٠٢٩١ | ٢٨ر٤١١ر٢٥٩ |
| ١٩ | ١٩٨٩ | ٢٢٨٠٢٨٧ | ٣٦٥٥٢٣٣ | ٥٩٣٥٥٢٠ | ٤ر٣٨٪ | ٦ر٦١٪ | ٢٧٤٨٦٨٧٥ | ٣٣ر٤٢٢ر٢٩٥ |
| ٢٠ | ١٩٩٠ | ٢٢٩٥٦٤٤ | ٣١٠٢٠٦٦ | ٥٣٩٧٧١٠ | ٥ر٤٢٪ | ٥ر٥٧٪ | ٣١٩٨٤٢٥٥ | ٣٧ر٢٨١ر٩٦٥ |
| | | ٣٣٠٤٤٦٠٨ | ٢٣٨٣٩١٦٢ | ٥٦٨٨٣٧٧٠ | ١ر٥٨٪ | ٩ر٤١٪ | ٢٨١١٥١٨٩٤ | ٣٣٨ر٠٣٥ر٦٦٤ |

جـــدول رقـــم ( ٢ )

اجمالي التعويضات المدفوعة من شركات التأمين في السوق الاردني
(١٩٧١ ولغايــة ١٩٩٠ )

| | السنة | التعويضات: الحياة – أجنبي | الحياة – محلي | اجمالي الحياة | نسبة الاجنبي | نسبة المحلي | اجمالي تعويضات العام | اجمالي تعويضات الحياة + عام |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ١ | ١٩٧١ | ٧٨٤٨٢ | ٤٢٩٤ | ٨٢٧٧٦ | ٨ر٩٤٪ | ٢ر٥٪ | ٧٩٦٠٧٠ | ٨٤٦ر٨٧٨ |
| ٢ | ١٩٧٢ | ١٠٠٠٣٥ | ١٣٨٥ | ١٠١٤٢٠ | ٦ر٩٨٪ | ٤ر١٪ | ٥٩٩٧٢٠ | ١٤٠ر٧٠١ |
| ٣ | ١٩٧٣ | ١٩١٩٤٠ | ٨٦٤ | ١٩٢٨٠٤ | ٦ر٩٩٪ | ٤ر٠٪ | ٧٣٦٨٨٥ | ٦٨٩ر٩٢٩ |
| ٤ | ١٩٧٤ | ١١٤٥٥٥ | ٢٨٢٦ | ١١٧٣٨١ | ٦ر٩٧٪ | ٤ر٢٪ | ١٥٤٥٢٤٧ | ١٢٨ر٦٦٢ر١ |
| ٥ | ١٩٧٥ | ١٨٦٠٠٠ | ١٩٠٠٠ | ٢٠٥٠٠٠ | ٧ر٩٠٪ | ٣ر٩٪ | ١٨٥٣٠٠٠ | ٠٠٠ر٠٥٨ر٢ |
| ٦ | ١٩٧٦ | ٢٨٣٠٠٠ | ٢٤٠٠٠ | ٣٠٧٠٠٠ | ٢ر٩٢٪ | ٨ر٧٪ | ٣٠٥٣٠٠٠ | ٠٠٠ر٣٦٠ر٣ |
| ٧ | ١٩٧٧ | ٣٤٠٨٠٤ | ٣٠٣٥٠ | ٣٧١١٥٤ | ٨ر٩١٪ | ٢ر٨٪ | ٥٣١٧٤٠٨ | ٥٦٢ر٦٨٨ر٥ |
| ٨ | ١٩٧٨ | ٢٤٧٨٥٧ | ٧٢٩٠٥ | ٣٢٠٧٦٢ | ٣ر٧٧٪ | ٧ر٢٢٪ | ٥٥٣٥٧٣٥ | ٤٩٧ر٨٥٦ر٥ |
| ٩ | ١٩٧٩ | ٤١٠٨٠٥ | ٧٩٨٥٨ | ٤٩٠٦٦٣ | ٧ر٨٣٪ | ٣ر١٦٪ | ٥٢٤٦٣١٧ | ٩٨٠ر٧٣٦ر٥ |
| ١٠ | ١٩٨٠ | ٢٧٦٠٠٠ | ٥١٠٠٠ | ٣٢٧٠٠٠ | ٤ر٨٤٪ | ٦ر١٥٪ | ٨٢٣٥٠٠٠ | ٠٠٠ر٥٦٢ر٨ |
| ١١ | ١٩٨١ | ٣١٧٠٠٠ | ١٩٠٠٠٠ | ٥٠٧٠٠٠ | ٥ر٦٢٪ | ٥ر٣٧٪ | ٨٨٥٢٠٠٠ | ٠٠٠ر٣٥٩ر٩ |
| ١٢ | ١٩٨٢ | ٥٧٠٠٠٠ | ٤٧٦٠٠٠ | ١٠٤٦٠٠٠ | ٥ر٥٤٪ | ٥ر٤٥٪ | ١١٤٤٣٠٠٠ | ٠٠٠ر٤٨٩ر١٢ |
| ١٣ | ١٩٨٣ | ٥٢٠٠٠٠ | ٦٧٨٠٠٠ | ١١٩٨٠٠٠ | ٤ر٤٣٪ | ٦ر٥٦٪ | ١١٣٧٢٠٠٠ | ٠٠٠ر٥٧٠ر١٢ |
| ١٤ | ١٩٨٤ | ٤٠٨٨١١ | ٦٥٣٤٧٢ | ١٠٦٢٢٨٣ | ٥ر٣٨٪ | ٥ر٦١٪ | ١٠٠٢٨٢٨٦ | ٥٦٩ر٠٩٠ر١١ |
| ١٥ | ١٩٨٥ | ٤٩٦٧١٩ | ٧٧٩٩٩٣ | ١٢٧٦٧١٢ | ٩ر٣٨٪ | ١ر٦١٪ | ٩١٦١٦٣٣ | ٣٤٥ر٤٣٨ر١٠ |
| ١٦ | ١٩٨٦ | ٦٤٩٧٤١ | ٧٠٥٤٨٥ | ١٣٥٥٢٢٦ | ٩ر٤٧٪ | ١ر٥٢٪ | ٩٤٩٣٠٤٨ | ٢٧٤ر٨٤٨ر١٠ |
| ١٧ | ١٩٨٧ | ٥٥٥٨٥٠ | ٩٦٥١٣٦ | ١٥٢٠٩٨٦ | ٥ر٣٦٪ | ٥ر٦٣٪ | ١٠٣٥٥٢١١ | ١٩٧ر٨٧٦ر١١ |
| ١٨ | ١٩٨٨ | ٤١٠٥٤٩ | ١٠٦٠٧٩٧ | ١٤٧١٣٤٦ | ٩ر٢٧٪ | ١ر٧٢٪ | ١٠٩٩٠٤٢٥ | ٧٧١ر٤٦١ر١٢ |
| ١٩ | ١٩٨٩ | ٢٨٩٤٢٩ | ١٧٣٤٠٠٨ | ٢١٢٣٤٣٧ | ٣ر١٨٪ | ٧ر٨١٪ | ١٤٩١٨٢٧٥ | ٧١٢ر٠٤١ر١٧ |
| ٢٠ | ١٩٩٠ | ٤٠٠٦٩٧ | ٢١٤٩٥٣٧ | ٢٥٥٠٢٣٤ | ٧ر١٥٪ | ٣ر٨٤٪ | ١٨٣٢٨٨٨٠ | ١١٤ر٨٧٩ر٢٠ |
| | | ٦٩٤٨٢٧٤ | ٩٦٧٨٩١٠ | ١٦٦٢٧١٨٤ | ٨ر٤١٪ | ٢ر٥٨٪ | ١٤٧٨٦١١٤٠ | ٣٢٤ر٤٨٨ر١٦٤ |

على الرغم من ان جدول الاقسـاط المبين سابقاً يشير الى أن انجازات التأمين على الحيـاة، في السوق الاردني مـا زالت متواضعـة مقارنـة باسـواق التأمين العربية الا انه يمكن القول ان هذا السوق قد حقق تقدما ونجاحاً واضحاً خلال العشرين سنة الماضي.

لقـد بلغت نسبـة زيادة الاقسـاط مـا بين عـام ١٩٧١ و ١٩٩٠ ما نسبتـه ٨١٧٪ فيما يتعلق بأقساط الحيـاة بينما بلغت هذه الـزيادة ٢٤٠٧٪ بـالنسبة للتأمينات العامة.

ويـلاحظ أن حصـة اقسـاط الحياة، بـالنسبـة لمجمل اقسـاط التأمين قـد انخفضت خـلال هذه الفترة ٣١٪ عـام ١٩٧١ الى ٤ر١٤٪ عام ١٩٩٠، وهـذا يقودنا الى استنتاج ان حقل التأمين على الحياة، بالاردن لم يتسنى له تحقيق ما تم انجـاز، بـالفـروع الاخرى من تطـور في مجالات الاقتصـاد التي سـاهمت بارتفاع اقساط التأمين العامة خلال تلك الفترة.

لقد كان نصيب الشركات المحليـة من مجمل اقساط الحياة عام ١٩٧١ ٩٪ وقد بدأت هذه، النسبة بـالنمو حتى بلغت عام ١٩٩٠ ٥٨٪ من مجمل اقساط الحياة، في حين ان نصيب الشركـات الاجنبية كـان عام ١٩٧١ ٩١٪ من مجمل اقساط الحياة وبدأت هذه النسبة بالانخفاض سنة تلو الاخرى حتى بلغت عام ١٩٩٠ ٤٢٪ مع ملاحظة ان هذه النسبة قد وصلت الى ٥٠٪ تقريباً عام ١٩٨٨ وذلك مع بدء عملية الاندماج بين شركات التأمين في الاردن.

اما مجموع حصة الشركات المحلية خـلال السنوات العشرين الماضية كاملة فقد بلغت ٤٢٪ الى ٥٨٪ للشركات الاجنبية.

لقد نمت اقساط الحياة للشركات المحلية فبلغت الز يادة، عام ١٩٩٠ بنسبة ٥٦٠٩٪ عنهـا عـام ١٩٧١ بينما حققت الشركـات الاجنبية زيـادة مقـدارهـا ٣٢٩٪ عن نفس السنوات.

أما بالنسبة للتعويضات المدفوعة فقد بلغت نسبة التعويضات الخاصة، بالحياة الى الاقساط خلال تلك الفترة كما يلي:

| السنة | الشركات الاجنبية | الشركات المحلية | كامل الاقساط |
|---|---|---|---|
| عام ١٩٧١ | ٧ر١٤٪ | ٨٪ | ١٤٪ |
| عام ١٩٩٠ | ٥ر١٧٪ | ٦٩٪ | ٤٧٪ |
| مجموع العشرين سنة | -ر٢١٪ | ٦ر٤٠٪ | ٢٩٪ |

مما يدل على ان هناك تدني في مستوى خدمات التأمين نتيجة للمنافسة الحادة بين الشركات العاملة بالاردن وسنتطرق الى هذه الناحية في الطروحات اللاحقة لهذه الدراسة.

أما بالنسبة للتأمينات العامة واجمالي أقساط التأمين فقد بلغت هذه النسبة:

| السنة | التأمينات العامة | اجمالي العام والحياة |
|---|---|---|
| عام ١٩٧١ | ٤ر٦٢٪ | ١ر٤٧٪ |
| عام ١٩٩٠ | ٣ر٥٧٪ | ٨ر٥٥٪ |
| مجموع العشرين سنة | ٥ر٥٢٪ | ٧ر٤٨٪ |

## ثالثاً: العوامل التي أثرت في سوق التأمين الاردني:

كـان لحداثـة نشأة التأمين على الحيـاة في الاردن وسرعة نمـوهـا وسعـة طموحها ان بـرز العديد من المشاكل التي واجهت هـذا القطاع، والتي بودر الى وضع الحلـول الملائمة لها من تعـديل لاوضـاع الشركـات المتواجـدة في سوق التأمين الاردني وزيادة رؤس أموالها، وتعميق مفهوم التأمين ودوره، وزيادة رؤوس أمـوالها، وتعميق مفهوم التأمن ودور، وزيـادة الـوعي به وبأهميتـه بـالممارسـات العملية لشركـات التأمين التي تعـزز ثقـة المواطن بها، وتحديث التشريعات الخاصة بالتأمين والرقابة عليه.

كما كان لقـانون مراقبة اعمال التأمين رقم ٣٠ لعـام ١٩٨٤ الاثر الاكبر في تجاوز العديـد من السلبيـات حيث اضطررت الشركـات والوكـالات في سوق الاردن الى الاندماج فيما بينها استجاب لمتطلبات القانون الجديد مما ترتب عليه تناقص عدد الشركات العاملة بالاردن خلال السنوات من ٨٥ – ١٩٨٨ بحيث أصبحت سبع عشرة شركـة اردنية وشركـة اجنبية واحـد، وبهذا باتت اعـداد واوضـاع شركات التأمين اكثر ملائمة لحجم سوق التأمين الاردني.

وربما كان من الجدير بالذكر ان نتطرق الى بعض الجوانب التي احتاجت الى علاج وتظيم منها:

أ ـ وجـود أزمة ثقة بين المؤمن عليهم وشركات التأمين من حيث مسـؤولية الشركـة عن التعـويض على حـــادث معين ومقـدار ذلك التعـويض، سيما وأن شروط عقود التأمين مصاغة بلغة تأمينية بحته مما يوجد فيها بعض الغموض بالاضـــافة الى الاستثناءات الكثيرة التي تحدد مسـؤولية الشركات في نطـاقات ضيقة.

ب ـ لا يزال دور شركات التأمين ضعيفاً في مجال الاستثمارات والتنمية على الرغم من ان هـذه الشركات تشكل اوعيـة ادخار وقنـوات استثمار رئيسية في أغلب دول العالم المتقدمة والنامية.

جـ ـ تطوير دور شركـات التأمين وعقد الندوات والمحاضرات واللقاءات في محاولة لـلارتقاء بهذه المهنة الحضـارية الى أعلى مستوى على اسـاس اخلاقي بحت.

## *رابعاً: التحديات التي تواجه قطاع التامين في الاردن:

ممـا سبق نستطيع ان نقول أن مـن أهم التحديثـات التي يـواجهها قطـاع التأمين في الاردن هـي:

أ ـ نقص الكوادر المؤهلـة المدربة والخبرات الفنية مما يـؤدي ايضاً الى عدم وجود معاهد متخصصة لدراسة التأمين.

ب ـ المنـافسة الحادة بين شركات التأمين والذي يـؤدي الى تكسير الاسعار وبالتالي تدني مستوى خدمات التأمين.

ج ـ انخفـاض مستوى الـوعي التأميني في الاردن وخصوصـا فيما يتعلق بـالتأمين على الحيـاة وذلك بسبب عـدم تبني سيـاسـة اعلاميـة مـدروسـة، بالاضـافة الى ما ذكـر سابقاً عـن وجود ازمة ثقـة بين المؤمن عليهم وشركات التأمين.

املين أن نكـون قـد وضحنا في هـذه الـدراسـة بعض الحقـائق والجوانب الاحصائية لقطاع التأمين على الحياة في الاردن.

اعداد شركة النسر العربي للتأمين

* التقرير السادس لأعمال التأمين في الاردن ـ مديرية مراقبة التأمين

# الباب الخامس

## الضمان الاجتماعي ـ الادارة والاستثمار

# الباب الخامس

**الفصل الاول**: الضمان الاجتماعي
- التأمينات الاجتماعية وتقسيماتها.
- التقاعد.

تطبيقات:
- بعض الشركات الوطنية في سوق الكويت
- بعض الشركات الامريكية.
- التأمين ضد العجز
- التأمين الصحي.
- المنافع الخاصة بالمحاربين القدماء.
- التأمين ضد البطالة
- الضمان الاجتماعي الليبي.
- الضمان الاجتماعي الحكومي في الكويت.
- التأمينات الاجتماعية والتضخم.
(النواحي الميكانيكية للتأمينات الاجتماعية).

**الفصل الثاني**: اعادة التأمين
- اعادة التأمين الكويتية.
- مجمعات اعادة التأمين.

**الفصل الثالث**: الصندوق التبادلي.

# الباب الخامس

## الفصل الاول

## التأمينات الاجتماعية (الضمان الاجتماعي)

يقصد بها تلك الضمانات التي تكفل للافراد والاسر في المجتمع تعويضاً عن فقدانهم لمصادر الرزق والدخل وهنالك ثلاث مخاطر يهدد بها دخل الفرد خلال حياته، الا وهي:

١ ـ التقدم في السن وبالتالي فقدان الدخل او انخفاضه.

٢ ـ العجز الكلي او الجزئي المؤقت او الدائم.

٣ ـ الموت: انقطاع الدخل كلياً.

في أي من الحالات الثلاث السالفة الذكر تتمثل احتياجات الفرد او رب الاسرة فيما يلي:

**الاحتياجات من الدخل:**

أ ـ التقاعد.

ب ـ العجز.

جـ ـ ضمان الدخل الشهري.

**الاحتياجات من الاموال:**

أ ـ التكاليف الاولية الناتجة عن الوفاة: دفن، وتكاليف المعالجة الاخيرة.. الخ.

ب ـ التكاليف الطارئة وتتمثل بالتعويض عن فقدان الدخل بما يلزم للاكل، الملبس، المسكن، النزهات والتنقل وغير ذلك من المصروفات.

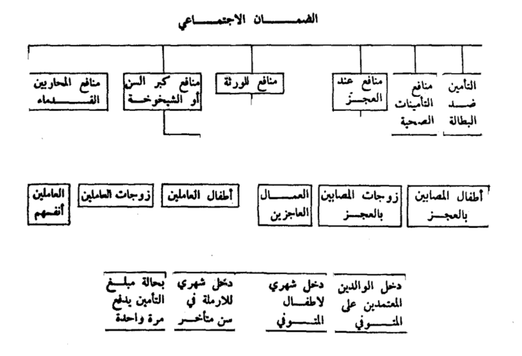
جـ ـ القروض والرهونات.

د ـ التعليم للابناء والبنات.

## الضمــان الاجتمــاعي

يفترض الكثير من الناس درايتهم بمفهوم الضمان الاجتماعي ولكن هذا الضمان من الصعوبــة بمكان تحديد المنافع والمزايــا التي يوفرها للفرد .

لتبسيط فكرة الضمـــان الاجتمـــاعي نقدم تصنيف المنـــافع بالعــرض التـــالي :



## التقاعد

يعني به تنظيم دخول الافراد والاسر بعد بلوغهم سن معين (سن التقاعد) بحيث يترتب على ذلك ان يستقطع من دخل الفرد الشهري مبلغاً معيناً ويساهم رب العمل بنسبة وتقوم شركات التأمين او الحكومة بتنظيم استثمار هذا الاستقطاع الدوري بحيث يدر اكبر عائد يمكن الفرد عند بلوغه ذلك السن (٦٠ – ٦٥) من الحصول على ايراد ثابت شهري لمدة:

**أ ـ عشر سنوات مؤكدة.**

ب ـ او لمدى الحياة وبهذه الحالة يدفع نفس المبلغ الخاص بالعشر سنوات المؤكدة (لسن ٧٠ أو ٧٥) على فترة بقاء العضو حياً لما بعد هذا السن (٧٠ ـ ٧٥)، يفهم من ذلك ان الدفعة الشهرية الواحدة بدورها تكون نسبياً اقل مما هي في الحالة!

**يسوق التقاعد لفئتين:**

**اولاً ـ الافراد:**

وبهذه الحالة يطلق عليه مشروع تقاعد فردي.

**ثانيا ـ الشركات والمشروعات:**

وبهذه الحالة يطلق عليه مشروع تقاعد جماعي يترتب عليه استقطاع جزء من مرتب الموظف او العامل على ان تساهم الادارة باضافة نسبة مماثلة او ضعفها الى البرنامج التقاعدي لكل عضو مشترك.

اولاً: **مشروع التقاعد الفردي:**

تقريباً نفس شروط الانتساب الواردة في مشروع التقاعد الجماعي.

**تطبق على التقاعد الفردي مع مراعاة الآتي:**

١ ـ انه ليس هنالك ادارة تساهم في تغذية هذا البرنامج بل الفرد نفسه هو العضو الوحيد.

٢ ــ تتوقف قيمة واهمية هذا المشروع على المقدرة المالية للعضو ومدى استمراريته في البرنامج وتصوراته لعقبات المستقبل.

٣ ـ يتعين على اصحاب المهن الحركة كأرباب الاعمال، المحامين، الاطباء، الحرفيين، الاخذ في الاعتبار مثل هذا المشروع في سن متوسط يمكن معه للعضو ان يوفر حصيدة ادخارية جيدة للتقاعد في سن متأخر.

٤ ـ في الدول الغربية، يمنح العضو اعفاء ضريبي عن الاستثمار التقاعدي بحدود قصوى تعادل ١٥٪ من الدخل.

## ثانياً: برنامج التقاعد الجماعي

### ادارة التقاعد:

عادة ما تقوم شركة التأمين بادارة اموال التقاعد للبرامج التي قامت بتسويقها وذلك عن طريق انشاء حسابات وديعة، او وحدات استثمارية او صندوق تبادلي، معتمدة بذلك على حجم الاموال المجمعة.

على ان بعض الهيئات كالصندوق العربي للانماء الاقتصادي والاجتماعي في الكويت تقوم بادارة التقاعد بصورة ذاتية على طريق لجنة خاصة تقوم بالاشراف على صندوق التقاعد.

اشكال التقاعد: عادة ما تتبنى ادارة التقاعد احد الاشكال الثلاثة التالية:

### ١ ـ حساب الوديعة Provident fund

يشبه حساب التوفير البنكي، وهو اقل اشكال التقاعد تعقيداً، اذ يتم تقدير الاموال النقدية المتراكمة عن طريق الاستقطاع الدوري من كل من المشترك ورب العمل تدفع في نهاية الخدمة او التقاعد مع فوائدها المتراكمة وتكون هذه الفوائد مقدرة مسبقاً بنسبة ثابتة او بقيمتها الحقيقية عند الاستحقاق.

يعاب على هذا الشكل من اشكال التقاعد بصعوبة احتساب مبلغ التقاعد مقدماً، على ان مبلغ التقاعد يحكمه اجور العاملين، عدد العاملين المشتركين، والفائدة المتوقعة. بالاضافة الى ان تقاعد من يلتحق بالخدمة بسن متأخر يكون ضئيلاً.

## ٢ ـ نظام التقاعد الادخاري endowment Assurance Scheme

يتم العمل بهذا الشكل عن طريق شراء وثائق تأمين ادخاري تستحق الدفع ببلوغ سن التقاعد، ويعتمد حجم التراكم هنا على: طول فترة الخدمة، وراتب الموظف.

ويتم حساب الاستحقاق التقاعدي بتخصيص نسبة مثلاً ٥٪ على المرتب السنوي اخذين في الاعتبار عدد سنوات الخدمة.

**مثال :**

| السن | عدد السنوات المتبقية لبلوغ سن التقاعد | المرتب السنوي | اجمالي المبلغ النقدي المستحق للتقاعد |
|---|---|---|---|
| ٣٠ | ٣٠ | ٢٠٠٠ | ٣٠٠٠ |
| ٤٥ | ١٥ | ٣٠٠٠ | ٣٧٥٠ |
| ٥٠ | ١٠ | ٤٠٠٠٠ | ٤٢٥٠ |

ويجوز في سنوان لاحقة ان يشتري بهذه الاموال وقفية تدفع دورياً بصورة معاش شهري عند بلوغ التقاعد Annuity وذلك على النحو التالي:

تأمين ادخاري يضمن وقفية ١٠٠ لكل ١٠٠٠ نقدا بسن ٦٥. والنظام يمنح معاشاً شهرياً بسن التقاعد العادي (٦٥) ويوفر معاشاً يعادل($\frac{ن}{٨٠}$) حيث تمثل (ن) عدد سنوات الخدمة في ظل الاستقطاع التقاعدي بمدة قصوى قدرها ٤٠ عاماً.

**مثال:** عضو انضم للبرنامج بسن ٣٥، مرتب ٣٠٠٠ د. بالعام.

يحق له معاش $\frac{٦٥ - ٣٥}{٨٠} \times \frac{٢٠٠٠}{١} = ٧٥٠٠$د.

ويكون مبلغ التقاعد الاجمالي $\frac{٧٥٠}{١} \times \frac{١٠٠٠}{١٠٠} = ٧٥٠٠$د.

ويسهل في هذا الشكل من أشكال التقاعد تحديد مبلغ التقاعد مسبقاً كما يبدو أعلاه.

٣ ـ وقفية مؤجلة Deferred Annuity sCheme

يتم التقاعد بهذا النظام بشراء وقفيات مؤجلة تستحق الدفع بسن القاعد وعادة ما يخصص هذا النظام معاش تقاعدي يعادل ١٪ من المرتب الحالي للمشترك عن كل خدمة فيحسب التقاعد على النحو التالي:

| السن | عدد السنوات المتبقية لبلوغ التقاعد | المرتب | المعاش التقاعدي السنوي |
|---|---|---|---|
| ٣٥ | ٢٥ | ١٠٠٠ | ٢٥٠ |
| ٤٠ | ٢٠ | ١٥٠٠ | ٣٥٠ |
| ٥٥ | ٥ | ٢٥٠٠ | ٤٠٠ |

بحالة الوفاة يتم اعادة المبالغ المستحقة للتقاعد الى اسرة المتوفي. ويوفر النظام ايضاً دفع مبلغ التقاعد مرة واحدة.

مثال: لكل ١٠٠ بالعام من التقاعد لغاية سن (٦٠) ١٢٥٠ د.، المرتب السنوي ٢٠٠٠.

وفقاً لاحكام التقاعد ضمن هذا النظام، لا يجب ان يزيد المعاش المستبدل بالنقد عن ٢٥٪ من اجمالي المعاشات.

$$٢٠٠٠ \times ٪٢٥ \times \frac{١٢٥٠}{١٠٠} = ٦٢٥٠$$ د، الاستحقاق النقدي.

**اساليب حساب المنافع التقاعدية:**

١ ـ اليمة المستوية «المحددة»: يحصل كل من العاملين على قيمة ثابتة. على ان هذه الطريقة تمنح كبار السن المعنيين لاحقاً ما يستحقه من سبقهم في الخدمة الطويلة.

يطبق مثل هذا الاسلوب عندما تلجأ المؤسسة الى تعيين الشاب المبكري السن اذ لا يعقل منح من عين بسن ٥٥ نفس مبلغ من عين بسن ٢٥ وتقاعد بسن ٦٠

٢ ـ الشراء النقـدي: يقاس التقاعد بحجم التراكم المالي وطـول فترة الخدمة، وهو يطابق ما ورد في النصدوق الاعتباري. ويتم ذلك بأن يحسب اولاً: المنافع التقاعدية المستحقة للعضو ومن ثم يحتسب الاسقطاع الدوري على ضوئه.

٣ ـ متوسط المرتب: تقرر المنافع التقاعـدية بحساب نسبة ثابتة من المرتب السنوي لكل من سنـوات الخدمة. وبهذا الاسلـوب يصنف العاملين بـدرجات حسب مرتباتهم.

| فئات التصنيف الوظيفي | المرتب السنوي | المبلغ التقاعدي المستحق لكل سنة خدمة |
|---|---|---|
| أ | أقل من ١٠٠٠ | ٥٠ |
| ب | ١٠٠١ ـ ١٥٠٠ | ٧٥ |
| جـ | ١٥٠١ ـ ٢٠٠٠ | ١٠٠ |
| د | ٢٠٠١ ـ ٢٥٠٠ | ١٢٥ |
| هـ | ٢٥٠١ ـ ٣٥٠٠ | ١٦٠ |
| و | أعلى من ٣٥٠٠ | ٢٠٠ |

لو افترض ان احد المشتركين بسن ٣٥، ١٠٠٠ بالعـام، انتقل الى فئة مرتب ١٦٠٠ بسن الـ ٥٠ و ٢٢٠٠ بسن ٥٥ يستحق له ما يلي:

| فئات التصنيف الوظيفي | سنوات الخدمة في كل فئة | وحدات المنافع | المبلغ الاجمالي المستحق لكل فئة |
|---|---|---|---|
| أ | ١٥ | ٥٠ | ٧٥٠ |
| ب | ٥ | ١٠٠ | ٥٠٠ |
| جـ | ١٠ | ١٢٥ | ١٢٥٠ |
| | المستحق عند بلوغ التقاعد | | ٢٥٠٠ |

يعاب على هذا الاسلوب بـأنه لا يعكس الـزيادات المضطـردة في السنوات الاخيرة للخدمة.

٤ ـ **المرتب النهائي**: يمثل التقاعد نسبة محددة من اخر مرتب سابق لبلوغ سن القاعد وتقرر النسبة على ضوء سنوات الخدمة. فاذا استكمل احد العاملين خدمة ٢٥ سنة يسمح النظام منح ٥٪ قيمة نقدية على المرتب النهائي السنوي لكل من سنوات الخدمة مجمعاً مبلغ تقاعد نهائي يعادل ١٢٥٪ من المرتب السنوي النهائي.

يتلافى هذا الاسبوع ظواهر التضخم ولا يعاني مما يعانيه اسلوب متوسط المرتب، ولكن يعاب عليه بصعوبة تقدير التكاليف المستقبلة التي تترتب على لجنة ادارة التقاعد.

**البيانات الاساسية اللازمة لتصميم نظام التقاعد المتروكة للسياسات العامة للعضو:**

١ ـ تحديد ما اذا كان النظام الزامياً للعاملين ام اختيارياً.

٢ ـ تحديد فيما اذا كان العامل سيشارك بنسبة الاستقطاع ام لا.

٣ ـ تحديد السن المقرر لبلوغ التقاعد.

٤ ـ تحديد المؤهلات المطلوبة للعضوية.

٥ ـ تحديد المقصود بالمرتب: أساسي ام شامل.

٦ ـ تحديد مستويات المنافع: تقاعد عادي، مبكر، فني، اداري.. الخ.

٧ ـ تحديد فيما اذا سيطبق النظام بأثر رجعي على الخدمة السابقة للنفاذ.

٨ ـ تحديد اسلوب حساب التكلفة الاعتبارية.

٩ ـ بحالة تقرير التقاعد كمعاش، تحديد ما اذا كان مؤكداً.

١٠ ـ تحديد المنافع المقررة بحالة ترك الخدمة السابقة على التقاعد.

١١ ـ تحديد البدائل للتصرف بأموال التقاعد.

١٢ ـ تحديد طرق دفع القسط او استقطاعه (شهري، سنوي)

١٣ ـ تحديد المنافع الاخرى التي جرى التعارف عليها في القطر والتي يمكن الانتفاع بها.

(مثال: تأمينات اجتماعية حكومية بالاضافة لعضوية فردية او عضوية في شركة).

**١ ـ شروط الانتساب:**

يكون هذا المشروع مفتوحاً امام جميع الذكور الذين تتراوح اعمارهم بين ٢١، ٥٩ سنة على ان تكون الاحالة في سن الـ ٦٠ سنة. وفي وجود اناث ضمن الموظفين سيكون المشروع مفتوحاً امامهن بين ٢١ حتى ٥٤ على ان يعلن على التقاعد في سن الـ ٥٥ سنة.

٢ ـ الخدمة التقاعدية:

تكون الخدمة الخاضعة للتقاعد مستمرة حتى سن الاحالة على التقاعد يمكن الاستمرار في الخدمة بعد سن التقاعد بالاتفاق مع الموظف حتى سن الـ ٦٥ سنة للرجال، وعلى اية حال لا يمكن ان تزيد الفائدة عن الحد الاعلى للتقاعد.

كما ان النساء الموظفات لا يسمح بتمديد فترة خدمتهن بعد سن الـ ٥٥ عاماً.

٣ ـ راتب التقاعد:

يحتسب أفضل راتب سنوي في اي من اخر خمس سنوات خمس كأساس لراتب التقاعد

**الفوائد (المنافع)**

**٤ ـ سن التقاعد:**

**أ ـ احالة التقاعد العادية:**

عند بلوغ الموظف السن القانونية للتقاعد يحق له ان يتقاضى مبلغاً من التقاعد مساوياً الى $\frac{١}{٦٠}$ من اخر راتب تقاعدي مضروب في عدد سنوات الخدمة التقاعدية

**ب ـ الاحالة المتأخرة الى التقاعد:**

يمكن تأجيل الاحالة بـالاتفاق مع الموظف بعد انهاء الخدمة التقـاعدية. وفي مثل هذه الحالة سيحصل الموظف على زيادة في التقاعد والمبلغ سيحدده الخبير بشؤون التأمين.

**جــ ـ الاحالة المبكرة الى التقاعد:**

اذا كان الموظف يقترب من المدة التقـاعدية العاديـة بخمس سنوات او انهى ٢٥ سنة خدمة يجوز له ان يطلب الاحالة على التقـاعد براتب تقاعدي محسوب على أساس المادة ٤ (أ) بأعلاه على ان يدفع له اعتباراً من تاريخ احالته.

**د ـ التقاعد المؤجل:**

اذا ترك الفـرد الخدمة حسب رغبة الموظف (باستثنـاء السلوك السيء) قبل نهاية السن التقاعـدي بما يزيد عن خمس سنوات او قبل ان يكـون قد أتم ٢٥ سنة خدمة، بعد قضاء عشر سنوات خدمة على الاقل، سيحصل الموظف عندها على تقـاعد محسـوب على أساس المادة ٤ (أ) مـن تاريخ قبل ٥ سنـوات للسن العادي للاحالة.

**٥ ـ الاحالة على التقاعد في حالة الاعتلال:**

اذا توقف الموظف عن اداء مهام وظيفته لاسباب تتعلق بعجز كامل ودائمي نـاتج عن معرض او اصـابة يستحق الموظـف عندهـا ٧٥٪ من راتب التقاعـد المتوقع صرفه للموظف ـ نعني بعبارة التقاعد المتوقع في هذا النص قيمة التقاعد التي كان يمكن ان تـدفع الى المتقاعـد لو استمر ذلك في اداء مهـام وظيفته حتى سن التقاعد العادي على أساس الراتب الساري ضد الاصابة بالعجز.

**٦ ـ تقاعد الارامل:**

عند وفاة الموظف وهو بالخدمـة تحصل زوجته على ٥٠٪ من قيمة التقاعد المتوقع، وفي حـالة وفاة الموظف وهو محال على التقاعـد تستحق زوجته ٥٠٪ من التقاعد الفعلي بالاضافة الى تقاعد الزوجة يحق لكل من الاولاد القصر دون السن ٢١ ان يتقاضى ١٠٪ من الراتب التقاعدي المخصص.

**٧ ـ استبدال التقاعد:**

أ ـ يحق للموظف ان يستبدل جزء من تقاعده على ان لا يتعدى ذلك الجزء ٥٠٪ من الراتب التقاعدي كحد اعلى بهذف استلام مبلغً نقدياً عند الحالة على ان يخفض الراتب التقاعدي على ضوء ذلك.

ب ـ اذا كان مبلغ التقاعد لا يزيد عن ٥٠ ديناراً كويتياً شهرياً فيجوز ان يسمح القيمون باستبدال جميع راتب الموظف التقاعدي.

**٨ ـ تصاعد الراتب التقاعدي:**

ان الرواتب التقاعدية التي تدفع تزداد بمعدل ٣٪ مركبة سنوياً.

**٩ ـ قابلية تحويل راتب التقاعد:**

للموظف الحق في تحويل حقوقه التقاعدية الى موظف اخر شريطة ان يكون قد خدم مدة لا تقل عن خمس سنوات.

وفي حالة كون الخدمة أقل من خمس سنوات سيعاد للموظف المبالغ المقتطعة منه بالاضافة الى الفائدة المستحقة.

**١٠ ـ الفائدة الناجمة عن الوفاة:**

اذا توفي الموظف وهو لا زال يقوم بمهام وظيفته فان القصر سيقبضون مبلغاً نقدياً مساوياً الى ٢٤ ضعفاً من راتب اخر شهر كان قد تقاضاه.

**١١ ـ فائدة التامين الصحي:**

سيتم بحث هذا الموضوع في مكان اخر.

## تطبيقات على السوق الامريكية

أ ـ تطبيق الضمانات الاجتماعية في الولايات المتحدة يقتصر على مهن معينة والـوظائف الحكـومية وعمال سكك الحديـد ومـوظفي الولايـات والبلديـات والمؤسسات الخيرية والغير هادفة للربح.

عـدا ذلك. تقـوم كل شركـة منفصلـة بتبني وثيقـة خـاصـة للضمانـات الاجتماعية لعامليها وموظفيهـا بحيث شمل مثل هذا البرنامج معظم الشركات والمؤسسات الامـريكية وعادة ما يستقطع جـزء من مرتب الموظف لاستكمال القسط الذي تتبنى دفعه ادارة الشركة.

يجب الا يغيب عن الانظار ان الضمانات الاجتماعيـة لا تشمل تغطية جميع الاخطار وحـاجات النـاس من التأمينـات المختلفة بل تقتصر عـادة على تغطية حاجات الفرد عند بلوغه سن معين هو سن التقاعد. ولكن هذه التأمينات تغفل الدخـل الشهري بحـالة الوفـاة، تعليم ابناء الاسرة، تكـاليف الـوفاة الاخيرة، الائتمان والمديونية والمرهونات على البيوت وغير ذلك.

يحدد سن التقاعد في امريكا بسن الـ ٦٥ وفي انجلترا في سن ٦٠ او ٥٥ وهنا ترد اهمية ورود التأمين على الحياة اذ ان توافر القيم النقـدية العالية في الوثيقة حسب نوعها تمكن الفرد من طلب احالته على التقاعد بسن مبكر اقل من ٦٠ الى ٥٥ او سن الخمسين. يتسم برنـامج الضمانات الاجتماعية بتعديـلات طفيفة متلاحقة بين فترة وأخرى احياناً من التغيير الضريبي والتضخم او مع ظواهر اقتصادية او سياسية اخرى او تعديلات الدستور.

### رياضيات تطبيقية

### ← لكيفية حساب الحد الاقصى من الضمان الاجتماعي الذي يحصل عليه الفرد مقاساً بمعدل دخله الشهري

**تعريف:**

**معدل الدخل الشهري:** هو المعـدل الشهري لـلاجور والمرتبـات او ايراد اصحاب الاعمال الحرة خلال سنوات معينـة حيث تتضمن هذه السنوات أعلى دخل حصل عليه الفرد.

**مثال تطبيقي:**

شخص حصل على مرتب لفترة تشغيل كاملة تزيد عن ٢٠ سنة مبتدئة بعام ١٩٥٠.

١ ـ عد السنوات التالية لـ ٣١/١٢/١٩٥٠ والنتهية قبل ١ يناير من السنة التي حدثت فيها الوفاة او العجز او بلغ الفرد بها سن التقاعد.

٢ ـ يطرح من عدد السنوات خمسة (تمثل هذه الخمس سنوات فترة استبعاد للضمان الاجتماعي). يطرح ايضاً اية سنوات تخضع ولو جزئياً لتغطية الضمان الاجتماعي ضد العجز.

٣ ـ تكون النتيجة مرجعاً لعدد سنوات القياس اذ يجب ان تبلغ عددها على الاقل خمس سنوات و (بحالة العجز او الوفاة ـ ستين اذا كانت الفترة اقل من الخمس سنوات فانها تعامل معاملة الخمس سنوات والتي تمثل الحد الادنى للتغطية الضمان الاجتماعي).

| ٤ ـ السنة الحكومية | الحد الاقصى للضمان الاجتماعي للفرد |
| --- | --- |
| ما قبل ١٩٥٠ | ٣٫٠٠٠ دولار امريكي |
| ١٩٥٥ ـ ١٩٥٨ | ٤٫٢٠٠ دولار امريكي |
| ١٩٥٩ ـ ١٩٦٥ | ٤٫٨٠٠ دولار امريكي |
| ١٩٦٦ ـ ١٩٦٧ | ٦٫٦٠٠ دولار امريكي |
| ١٩٦٨ ـ ١٩٧١ | ٧٫٨٠٠ دولار امريكي |
| ١٩٧٢ | ٩٫٠٠٠ دولار امريكي |
| ١٩٧٣ | ١٠٫٨٠٠ دولار امريكي |
| ١٩٧٤ وما بعده | ١٢٫٠٠٠ دولار امريكي * |

٥ ـ أضف الى أي حد من هذه المبالغ مجموع الدخل للمدة المقررة في (٣) ثم اقسم المجموع على عدد الاشهر في جميع السنوات المذكورة. بذا تحصل على (معدل الدخل الشهري) وفقاً للضمان الاجتماعي.

---

* موضع تعديل خاضع لغلاء المعيشة والتضخم.

**حالة:**

ما هو معدل الضمان الشهري لشخص ما.

١ ـ يفترض انه في نهاية عام ١٩٧٣ تمثل تاريخ دخوله السنوية كما يلي:

| | |
|---|---|
| ١٩٦٥ | ٧٠٠ر٢ دولار |
| ١٩٦٦ | ٢٠٠ر٥ دولار |
| ١٩٦٧ | ٥٠٠ر٥ دولار |
| ١٩٦٨ | ٦٠٠ر٦ دولار |
| ١٩٦٩ | صفر |
| ١٩٧٠ | صفر |
| ١٩٧١ | ٠٠٠ر٨ |
| ١٩٧٢ | ٨٠٠ر٨ |

٢ ـ نطرح ٥ سنوات ذات الدخل الاقل يتبقى ٥ سنوات.

٣ ـ اختر الـ ٣ سنوات الباقية ذات الدخول الاعلى والمتمثلة في :

| | |
|---|---|
| ١٩٦٨ | ٦٠٠ر٦ (الحد الاقصى لهذا العام) |
| ١٩٧١ | ٨٠٠ر٧ (الحد الاقصى لهذا العام) |
| ١٩٧٢ | اساسا كانت ٨٠٠٠ |
| | ٨٠٠ر٨ |
| | ٢٠٠ر٢٣ دولار |

٤ ـ اقسم الناتج الاجمالي على عدد الاشهر للسنوات الثلاث المختارة تحصل

على النتيجة التالية: $\frac{\text{٢٠٠ر٢٣}}{\text{٣٦ شهرا}}$ = ٤٤ر٦٤٤

معدل الضمان الشهري

تكلفة التقاعد:

نفترض القسط السنوي للمؤمن على حياته حده الاقصى ١٥٠٠ دينار في برنامج تبلغ التكلفة على شركة التأمين كما يلي:

التكلفة = ١٥٠٠ ـ $\frac{\text{النقدية المضمونة او قيمة التصفية بنهاية المدة ـ النقدية المضمونة في بداية مدة التأمين}}{\text{٣٥.ر١}}$ ـ

ـ يراعى معيار القياس ٣٥.ر١ مبني على أساس العشرين سنة الاولى من فترة التأمين وما يلي هذه الفترة يؤخذ معيار القياس ٣.ر١.

## نموذج لطلب تأمين تقاعد

١ ـ أ ـ الاسم الكامل      ١ ـ ب ـ الجنس
ذكر
أنثى

٢ ـ أ ـ تاريخ الميلاد      ٢ ـ ب ـ السن

اليوم / الشهر / السنة      ٢ ـ جـ ـ مكان الولادة

٣ ـ الحالة الاجتماعية:      متزوج      اعزب
طالق      هاجر

٤ ـ عنوان طالب التقاعد

عنوان العضو      ت:

عنوان صاحب العمل      ت:

٥ ـ مهنة العضو

مهنة صاحب العمل

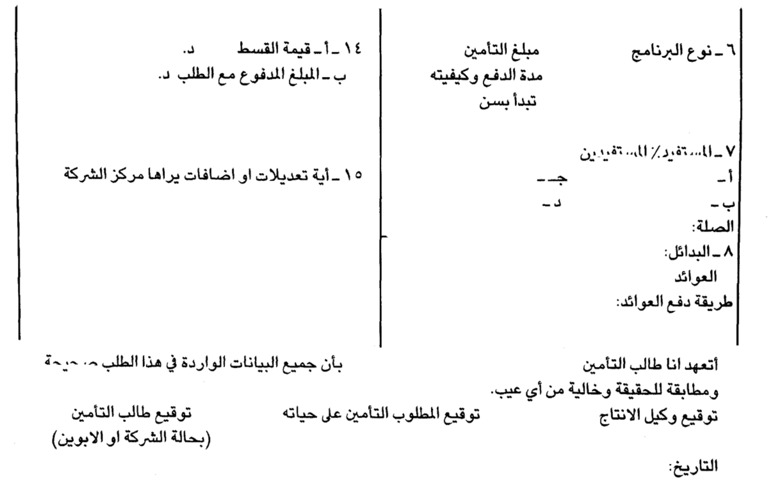
٩ ـ هل تمارس الطيران؟      نعم      لا

١٠ ـ هل حالياً تعمل وقتاً كاملاً؟
نعم      لا

١١ ـ هل تغيبت عن عملك بسبب مرض
بحالة الايجاب حدد      نعم      لا

١٢ ـ هل أنت حالياً تحت المعالجة؟
بحالة الايجاب حدد      نعم      لا

١٣ ـ طريقة دفع القسط:      سنوي
نصف سنوي      ربعي      شهري
شهري بنكي      حسب ميزانية صاحب العمل



٦ ـ نوع البرنامج　　　مبلغ التأمين
مدة الدفع وكيفيته
تبدأ بسن

٧ ـ المستفيد/ المستفيدين
أ ـ　　　جـ ـ
ب ـ　　　د ـ
الصلة:
٨ ـ البدائل:
العوائد
طريقة دفع العوائد:

١٤ ـ أ ـ قيمة القسط　　د.
ب ـ المبلغ المدفوع مع الطلب　د.

١٥ ـ أية تعديلات او اضافات يراها مركز الشركة

أتعهد انا طالب التأمين　　　بأن جميع البيانات الواردة في هذا الطلب صحيحة
ومطابقة للحقيقة وخالية من أي عيب.

توقيع وكيل الانتاج　　　توقيع المطلوب التأمين على حياته　　　توقيع طالب التأمين
(بحالة الشركة او الابوين)

التاريخ:

## التأمين ضد العجز

يسبب العجز الدائم والغير المتوقع مشاكل وصعوبات مالية واجتماعية قد تؤدي الى تأجيل تعليم ابناء المصاب بـالضرر او حتى عدم امكان تعليمهم كلياً، وبالتالي قد يتضرر التأمين على الحيـاة من حيث عدم المقدرة على استمرار دفع الاقساط في مواعيدها.

بهذه الحالة وأمـام مخاطر انخفاض الـدخل او انقطاعـه تضطر الاسرة الى قبول مستوى معاشي أقل.

**الفرق بين الحاجة الى دخل التقاعد والتعويض عن انقطاع الدخل بالعجز:**

في الحالتين يعمل التأمين لتوفير الاموال لمواجهة العجز:

أ ـ عجز الشيخوخة.

ب ـ العجز العضوي.

**ولكن يرد وجة الخلاف فيما يلي:**

١ ـ ان العجـز العضوي امـر طاريء غير متـوقع بينما عجـز الشيخوخـة امر حتمي حيث انه يبدأ بسن معين.

٢ ـ ان العجز العضوي قد يكون مـؤقتاً، بما يصعب معه تحديد الفترة الزمنية التي يمكن للمرء ان يعود بها الى حالته الطبيعية. فقد يفقد الانسان مقدرته على العمل ويريد دخل لمدة شهر، سنة، ايام او لمدى الحياة بينما يختلف التقاعد في أنه محدد بتقارب سن الشيخوخة ٥٥، ٦٦ فما فوق وامر الوفاة محتم.

انه مـن الصعوبة بمكـان على الفرد ان يقترض امـوالاً وهو غير متأكـد من امكان سدادها نتيجة ضمان دخله او عمله.

جدير بالذكر ان الاتكـال على الاقارب او الاصدقاء او المعونات الخيرة ليس هو السبيل الافضل، والسبب في ذلك راجع الى:

١ ـ ان بعض الناس قد لا يوجد لهم اقارب او اصدقاء.

٢ ـ قـد يكونوا هـؤلاء الاصدقاء او الاقارب غير مقتـدرين مالياً للقيـام بأعباء الفرد.

٣ ـ ان الفرد اذا لجأ لمثل هذه المخارج فانه يفقد معها كبرياءه واعتداده بنفسه.

٤ ـ فقدان استقلال الشخصية وذاتها.

٥ ـ حتى لو توفرت اموال الاقارب والاصـدقاء فانها قد لا تكون كافية لحاجة الفرد او الاسرة.

٦ ـ قـد تلجأ الاسرة الى الانحـراف لاستيفاء حـاجـاتها من الطعـام والملبس والمسكن وخلافه.

## التأمين ضد العجز
## تطبيقات من السوق الامريكية

عادة ما يمارس التأمين ضد العجز في الـولايات المتحدة شركات التأمين الى جانب التأمين الحكومي.

يشترط برنـامج تأمين العجز في الـولايات المتحدة ان يكـون العضو المؤهل للحصول على منافع هذا التأمين بحالـة عجزه امريكي الجنسية وان يعمل وقتاً كاملاً.

خطة التأمين ضد العجز:

يتعين على الجهة القائمـة بالدفع اخذ المعايير التاليـة في الحسبان عند تقييم مبلغ التعويض:

١ ـ تصنيف المهنة التي كان يمارسها العاجز.

٢ ـ فترة الانتظار المحددة بالخطة قبل ان يبدأ الدفع.

٣ ـ السن.

٤ ـ الحد الادنى والاقصى للمنافع الشهرية لكل خطة.

وتوضح الجداول التالية المنافع مصنفة في مجموعتين:

**المجموعة الاولى**: مبينـة في الجدول الاولى ومصنفـة حسب فترات التأمين بالحدود الدنيا.

١ ـ التأمين ضد العجز بحيث يدفع لمدة سنتين من تاريخ وقوعه بمعدل شهري ادنى ١٥٠ دولار.

٢ ـ التأمين ضد العجز بحيث يدفع لمدة خمس سنوات من تاريخ وقوعه بمعدل شهري ادنى ٢٥٠ دولار.

٣ ـ التأمين ضد العجز بحيث يدفع لغاية سن ٦٥ من تاريخ وقوعه بمعدل شهري ادنى ٢٥٠ دولار.

ويراعى في حالات الدفع لمدة ٥ سنوات ولغاية سن ٦٥ ان التأمين:

أ ـ غير معرض لالغاء، ومضمون التجديد لغاية سن ٦٥.

ب ـ يمكن ان يستمر من سن ٦٥ لغاية سن ٧٢ انه قد سبق وعمل المصاب وقتاً كاملاً.

| الخطط | | تصنيف الوظائف | فترة الانتظار قبل بدء دفع التعويض بحالة العجز | سن الاصدار | الحد الأقصى الشهري من المنافع مبني على أساس التصنيف الوظيفي * | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | أ | | ب | | جـ ـ د | |
| | | | | | الـ٦ شهور الأولى من العجز | ما بعد ذلك | الـ٦ شهور الأولى من العجز | ما بعد ذلك | الـ٦ شهور الأولى من العجز | ما بعد ذلك |
| | الدفع لمدة سنتين | | ( بالأسابيع ) | | دولار | دولار | دولار | دولار | دولار | دولار |
| ذكور | ضمان الاسرة ١٠سنوات | جميعها | ٢،٤،١٣،٢٦ | ١٨ - ٥٩ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | ٦٠٠ | ٤٠٠ |
| | ١٥ سنة | جميعها | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٥٠ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | ٦٠٠ | ٤٠٠ |
| | ٢٠ سنة | جميعها | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٤٥ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | ٦٠٠ | ٤٠٠ |
| | ٢٥ سنة | جميعها | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٤٠ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | ٦٠٠ | ٤٠٠ |
| | ٥ سنوات عمل | جميعها | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٣٥ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | ٦٠٠ | ٤٠٠ |
| | وتغطية عجز لسن | حـ - د - ب | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٥٥ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | — | — |
| | ٦٥ | جـ - د | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٥٥ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | — | — | — | — |
| أناث | الدفع لمدة سنتين | د - جـ - ب | ٢،٤،١٣،٢٦ | ١٨ - ٥٩ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | — | — |
| | | د - جـ - ب | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٥٠ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | — | — |
| | ضمان الأسرة ١٠سنوات | د - جـ - ب | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٤٥ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | — | — |
| | ١٥ سنة | د - جـ - ب | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٤٠ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | — | — |
| | ٢٠ سنة | د - جـ - ب | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٣٥ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | — | — |
| | ٢٥ سنة | د ، جـ | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٥٥ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | — | — |
| | ٥ سنوات عمل وتغطية عجز لسن ٦٥ | د ، جـ | ٢،٤،١٣،٢٦،٥٢ | ١٨ - ٥٥ | ١٧٠٠ | ١٥٠٠ | ١٠٠٠ | ٨٠٠ | — | — |

* اذا زادت المبالغ من الحدود المشار اليها في الجدول أعلاه ، يمكن قبولها واعتبارها استثناء من القاعدة . عندما يعادل النقص ٢٥٪ من الايراد الشهري ويعتبر الدخل على أساس ٧٥٪ من الاصل خصوصا اذا ما زاد من ٣٠٠٠ دولار في الشهر وذلك في فئتي التصنيف ( جـ ـ د ) .

المجموعة الثانية: مبينة في الجدول التالي ومقاسة حسب الدخل الشهري.

| | الدخـــــل الشهـــــري | |
|---|---|---|
| | أقل من ٨٠٠ دولار | ٨٠٠ دولار أو اكثر |
| خلال فترة الـ ٦ شهور الاولى من العجز | ٧٥٪ من الدخل الشهري | ٥٠٪ من الدخل الشهري - ٢٠٠ دولار |
| ما يلي الـ ٦ شهو ر الأولى | ٥٠٪ من الدخل الشهري | ٥٠٪ من الدخل الشهري |

**هناك استثناءات لهذه القاعدة:**

١- المرض او الجرح الواقع قبل الحصول على التغطية التأمينية المذكورة.
٢ - الحمل «بالنسبة للنساء.
٣ - الحرب.
٤ - الخدمة العسكرية ونتائجها - اذ يخضع هذا لنوع اخر من التأمينات الحكومية تحت عنوان المحاربين القدماء والذي سنورده فيما بعد.
٥ - الترحال او الاقامة خارج الولايات المتحدة الامريكية لمدة تزيد عن ١٢ شهر.

بهذه الحالة يعاد للمؤمن عليه اي قسط يكون قد دفعه.

**المنافع البديلة:**

**أ - الوفاة نتيجة حادث - يمكن اضافتها لهذا النوع من التأمينات:**

١ - يدفع المبلغ الاساسي بحالة الوفاة بحاث، او فقدان يدين قدمين، يد وقدم، الفقدان الكامل للبصر، او فقد البصر لعين واحدة ويد واحدة او قدم وعين، طالما ان ذلك حدث:

(أ) خلال ٩٠ يوماً من الحادث.

(ب) خلال سنة من الحادث طالما ان منافع العجز مدفوعة لنفس الحادث.

٢ ـ نصف المبلغ الاساسي يدفع بحالة فقدان يد واحدة، قدم واحدة، عين واحدة، طالما حدثت الوفاة في نفس الفترة الواردة في البند السابق.

٣ ـ ضعف المبلغ الاساسي يدفع بحالة كون الوفاة قد حدثت نتيجة حادث عام اثناء ركوب الفرد في باص عمومي او ناقلة عامة.

٤ ـ استثناءات عن هذه القاعدة:

(١) حالات الانتحار.
(٢) الخلل العقلي.
(٣) العدوى (مرض سار)
(٤) ممارسة الطيران «أعمال الملاحين».

٥ ـ المبلـــــغ:

(١) حد أدنى ـ ٣٠٠٠ دولار.
(٢) حد أقصى ـ ٥٠ ضعف المنافع الشهرية وبحد أقصى ٥٠٠٠٠ دولار.

**ب ـ تعديل دخل الستة شهور الاولى:**

١ ـ حد ادنى ١٠٠ دولار منافع شهرية خلال الستة شهور الاولى طالما هنالك تغطية اضافية. المنافع التالية لفترة الستة شهور الاولى عادة لا تكون اقل من منافع الحد الادنى للخطة المطبقة.

٢ ـ الفرق بين المبالغ المدفوعة خـلال فترة الستة شهور الاولى وما بعدها لا تقل عن ٥٠ دولار او تزيد عن ٣٠٠ دولار.
٣ ـ الا تزيد فترة الانتظار قبل بدء الدفع عن ٤ أسابيع.

| فترة دفع المنافع الاضافية (بالأشهر) | فترة الانتظار قبل بدء الدفع (تطبيق شركة برودنشيال) |
| --- | --- |
| شهر واحد او اقل | على الاقل ٤ أسابيع |
| اكثر من شهر واقل من ٣ شهور | ٢٦ اسبوع على الاقل |
| ٣ أشهر لغاية ٦ أشهر | ٢٦ أسبوع على الاقل |
| ٦ شهور لغاية ١٢ شهرا | ٥٢ اسبوع على الاقل |
| ١٢ شهرا لغاية ٥ أشهر | |

## التصنيف الوظيفي

يصنف خطر طالب التأمين ضد العجز على أســاس طبيعة عمله والواجبات والاعمال اليومية التي يمارسها في هذه الوظيفة بالاضافة الى الظروف المحيطة بهذه الوظيفـة. فبعض الوظـائف تتطلب جهداً فيـزيائيـاً كبيراً والبعض الاخر مكتبياً لا يتطلب اي جهد فيزيائي. وفيما يلي وصف لهذا التصنيف:

**التصنيف رقم ٤** رجالاً ونساء:.
اعمال مكتبية، ادارية، كتبة، اعمال مكاتب، لا خطر خاص مرتبط بمثل هذه المهن.

**امثلة:**
المحاسبين (عدا المتنقلين)
معماريين (داخل المكتب)
موظفو البنك
الاطباء (دون الجراحين)

المهندسين (داخل مكاتب)
المحامين
الصيادلة
الطباعين والسكرتيرات
**التصنيف رقم ٣**: رجالاً ونساء:
ويرد تحت هذا التصنيف من يبذل جهداً فيزيائياً اكبر، كونه عمل يدوي باستعمال اليد للاعمال الخفيفة، والانتقال لاماكن مختلفة، كأصحاب الاعمال حيث تتطلب اعمالهم كثرة التنقل.
**أمثلة:**
مشرف مباني
طبيب اسنان
اصحاب بيوت الجنازة
مندوبي التأمين والسماسرة
اعضاء مجلس الادارة
ممثل التصنيع
المهندسين الميكانيكيين
التجار
المصورين
البائعين المتجولين
مراقبي الاعمال والمساعدين في الوظائف العادية
**التصنيف رقم ٢**: رجالاً ونساء:
ويرد تحت هذا التصنيف الحرفيين والمهنيين، والاعمال التي لا تتطلب مهارة، سلك التعليم وغيرها.
**أمثلة:**

خط الانتاج (أعمال يدوية خفيفة)
حراس البنك
الجزارين

بيوت التجهيز والديكور

المقاولين

السواقين

المزارعين ـ المديرين والمشرفين

محطات ضخ البنزين

الات ومعدات الكراج

مسؤول ميكانيكيين

ملاكي ومديري الفنادق

البدالة

الدهان

مشغلي الالات

الخياطين الرسامين

**التصنيف رقم ١**: رجالاً ونساء:

الاعمال الثقيلة حيث يرتفع احتمال الخطر بها، الاعمال التي لا تتطلب مهارة خاصة، الاشغال الشاقة، استخدام الالات الضخمة، وقيادة اليات ضخمة.

**امثلة**:

اعمال الغلايات

سائق الرهاص

عمال المسبك

ميكانيكي الكراج

الدهانين الخارجيين.

عامل صناعة البطاريات السائلة

اللحامين الكهربائيين.

وهناك تصنيفات اخرى لا تخضع للوظائف السالفة الذكر وتتمثل بالمثلين والكتاب. واصحاب الفكر المتقاعدين، ومدربي الحيوانات، والملاكمين، وقوات الجيش فيعاملوا هؤلاء معاملة خاصة.

كما ان هنالك اخطارا ناشئة عن زيادة وزن الشخص عن الحـــد الطبيعي وفيما يلي جدولا موضحا لنسبة القسط الاضافي :

**جدول تصنيف ال‍ ال حسب الوزن والط ول**

| الط ول | | العادي (النمطي) | ال وزن / تصنيف خ اص للد الات | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | ( ١٠٪ اضافة ) | ( ٣٠٪ اضافة ) | ( ٥٠٪ اضافة ) | ( ٧٥٪ اضافة ) |
| أنش | قدم | باونـــد | باونـــد | باونـــد | باونـــد | باونـــد |
| ٨ | ٤ | ٨٠ — ١٥٨ | ١٥٩ — ١٧٦ | ١٧٧ — ١٨٩ | ١٩٠ — ١٩٩ | ٢٠٠ — ٢١٩ |
| ٩ | ٤ | ٨٢ — ١٦٠ | ١٦١ — ١٧٩ | ١٨٠ — ١٩٢ | ١٩٣ — ٢٠٢ | ٢٠٣ — ٢٢٢ |
| ١٠ | ٤ | ٨٤ — ١٦٢ | ١٦٣ — ١٨٢ | ١٨٣ — ١٩٥ | ١٩٦ — ٢٠٥ | ٢٠٦ — ٢٢٦ |
| ١١ | ٤ | ٨٦ — ١٦٥ | ١٦٦ — ١٨٥ | ١٨٦ — ١٩٨ | ١٩٩ — ٢٠٨ | ٢٠٩ — ٢٣٠ |
| — | ٥ | ٨٨ — ١٦٨ | ١٦٩ — ١٨٨ | ١٨٩ — ٢٠٢ | ٢٠٣ — ٢١٢ | ٢١٣ — ٢٣٤ |
| ١ | ٥ | ٩٠ — ١٧١ | ١٧٢ — ١٩٢ | ١٩٣ — ٢٠٦ | ٢٠٧ — ٢١٦ | ٢١٧ — ٢٣٩ |
| ٢ | ٥ | ٩٢ — ١٧٥ | ١٧٦ — ١٩٦ | ١٩٧ — ٢١١ | ٢١٢ — ٢٢١ | ٢٢٢ — ٢٤٥ |
| ٣ | ٥ | ٩٥ — ١٨٠ | ١٨١ — ٢٠١ | ٢٠٢ — ٢١٦ | ٢١٧ — ٢٢٧ | ٢٢٨ — ٢٥١ |

تابع جدول تصنيف اله     ال حسب الوزن واط     ول

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ٤ | ٥ | ٩٨ — ١٨٥ | ١٨٦ — ٢٠٧ | ٢٠٨ — ٢٢٢ | ٢٢٣ — ٢٣٣ | ٢٣٤ — ٢٥٧ |
| ٥ | ٥ | ١٠١ — ١٩٠ | ١٩١ — ٢١٣ | ٢١٤ — ٢٢٨ | ٢٢٩ — ٢٤٠ | ٢٤١ — ٢٦٤ |
| ٦ | ٥ | ١٠٤ — ١٩٥ | ١٩٦ — ٢١٩ | ٢٢٠ — ٢٣٥ | ٢٣٦ — ٢٤٧ | ٢٤٨ — ٢٧١ |
| ٧ | ٥ | ١٠٧ — ٢٠١ | ٢٠٢ — ٢٢٥ | ٢٢٦ — ٢٤٢ | ٢٤٣ — ٢٥٤ | ٢٥٥ — ٢٧٩ |
| ٨ | ٥ | ١١١ — ٢٠٦ | ٢٠٧ — ٢٣١ | ٢٣٢ — ٢٤٨ | ٢٤٩ — ٢٦١ | ٢٦٢ — ٢٨٧ |
| ٩ | ٥ | ١١٥ — ٢١١ | ٢١٢ — ٢٣٧ | ٢٣٨ — ٢٥٤ | ٢٥٥ — ٢٦٨ | ٢٦٩ — ٢٩٥ |
| ١٠ | ٥ | ١٢٠ — ٢١٧ | ٢١٨ — ٢٤٣ | ٢٤٤ — ٢٦١ | ٢٦٢ — ٢٧٥ | ٢٧٦ — ٣٠٣ |
| ١١ | ٥ | ١٢٥ — ٢٢٣ | ٢٢٤ — ٢٥٠ | ٢٥١ — ٢٦٨ | ٢٦٩ — ٢٨٢ | ٢٨٣ — ٣١٠ |
| — | ٦ | ١٣٠ — ٢٢٩ | ٢٣٠ — ٢٥٦ | ٢٥٧ — ٢٧٥ | ٢٧٦ — ٢٨٩ | ٢٩٠ — ٣١٨ |
| ١ | ٦ | ١٣٥ — ٢٣٤ | ٢٣٥ — ٢٦٢ | ٢٦٣ — ٢٨٢ | ٢٨٣ — ٢٩٦ | ٢٩٧ — ٣٢٦ |
| ٢ | ٦ | ١٤٠ — ٢٤٠ | ٢٤١ — ٢٦٩ | ٢٧٠ — ٢٨٩ | ٢٩٠ — ٣٠٣ | ٣٠٤ — ٣٣٤ |
| ٣ | ٦ | ١٤٥ — ٢٤٦ | ٢٤٧ — ٢٧٦ | ٢٧٧ — ٢٩٧ | ٢٩٨ — ٣١١ | ٣١٢ — ٣٤٣ |
| ٤ | ٦ | ١٥٠ — ٢٥٣ | ٢٥٤ — ٢٨٤ | ٢٨٥ — ٣٠٥ | ٣٠٦ — ٣٢٠ | ٣٢١ — ٣٥٣ |
| ٥ | ٦ | ١٥٥ — ٢٦٠ | ٢٦١ — ٢٩١ | ٢٩٢ — ٣١٣ | ٣١٤ — ٣٢٩ | ٣٣٠ — ٣٦٢ |
| ٦ | ٦ | ١٦٠ — ٢٦٦ | ٢٦٧ — ٢٩٨ | ٢٩٩ — ٣٢٠ | ٣٢١ — ٣٣٧ | ٣٣٨ — ٣٧١ |

**كيفية حساب القسط:**

عندما يقع وزن الشخص طالب التأمين ضمن فئة التصنيف ١ أو ٢ أو ٣ أو ٤ وذلك في العمود الثالث او الرابع او الخامس او السادس.

معنى ذلك ان القسط لا بد وأن يـزاد بنسبة ١٥٪ او ٣٠٪ او ٥٠٪ او ٧٥٪ حسب فئة الوزن والطولز

## التأمين الصحي

في بعض الاحيان لا يف تأمين الضمان الاجتماعي بتغطيـة العجز العضوي وينم عن ذلك ان الضمانـات الاجتماعية ليست مكفـولة لجميع الافـراد كما ان البعض قد لا يكون مـؤهلاً لاستلامها. عادة ما تقـوم شركات التأمين بتسويق التأمين الصحي وتكاليف العـلاج وذلك لتغطية الجانب الغير مغطى من تأمين العجز العضوي.

**اذ تقوم هذه الشركات بمثل هذا النشاط التأميني لمجموعة من الاسباب:**

١ ـ انها متمكنة من ضمان دخل شهري فردي لحماية دخل الاسرة وتغطية حاجاتها.

٢ ــ يـدفع هذا المخصـص الشهري حسب نـوع بـرنـامج التأمين او فترة العجز.

٣ ــ تمارس شركـات التأمين هـذا النشاط مع مـراعـاة تحميل المؤمن لـه اقسـاطاً معقولة.

ويعتبر التأمين الصحي من الامور الهامة جداً في حياة الشعوب، فنرى مثلاً أن تكاليـف العمليات الجراحيـة والعلاج في الولايـات المتحدة اصبـح عبئاً على المواطن الامريكي حيث بلغ الى حد لا يتصوره العقل كعملية جراحة القلب التي تكلف على الاقل ١٠٠٠٠ دولار. ونـرى ايضـــاً ان انجلتراً قـد لجأت الى تأميم الطب كطـريقة لحل ازمة التكـاليف الصحية. كما ان هنـالك تكاليـف للمعيشة والحياة وهنـالك تكاليف اكبر للمعيشـة السليمة الصحيـة. بينما في الكويت لا تشكل هذه الامـور تكلفة عـالية. بينما لجأ الاتحاد السـوفيتي الى توفير كـافة العـلاجات والتأمينـات الصحية واعتبرهـا نشاطـاً حكوميـاً مركـزياً لخدمـة المجتمع.

.هنالك ايضاً تكـاليف باهظة تفوق تكاليف العمليات الجراحيـة مثلها تكلفة الاقامـة في غرفة المستشفى وتكلفـة السرير والتي تزيـد في بعض مستشفيات الولايت المتحـدة على ٢٠٠ دولار يوميـاً. بالاضافـة الى علاج الاسنـان والذي تفوق تكاليفه العلاجات الاخرى.

لهذه الاسباب رأينا ان نـورد التأمين الصحي بأهمية خاصة كـأحد اعمدة التأمينات الاجتماعية والتي على المشرع أن يع لاهميـاتها في تصميم برامج هذه التأمينات.

**نلخص فيما يلي تصنيفاً لمصادر التكاليف الصحية:**

١ ـ تكاليف السرير والغرفة (الاقامة في المستشفى لاكثر من يوم).
٢ ـ تكاليف استخدام غرفة العمليات.
٣ ـ تكاليف الطبيب والجراحة وملحقاتها.
٤ ـ تكاليف الخدمات «المرضات».
٥ ـ العلاجات اللاحقة، الادوية، العقاقير الطبية.
٦ ـ تكاليف النقل.
٧ ـ تكاليف الاطراف الصناعية بحالة البتر ـ العمليات البلاستيكية... الخ.
٨ ـ تكاليف الالات والاجهزة الطبية الدائمة مثل ـ جهاز تنقية الدم بحالة تعطل الكليتين عن العمل، وتكاليف الاكسجين بحاة التنفس الصناعي.

نظر لطبيعـة مثل هذا التأمين وبهاظـة تكلفته ـــ نجد ان التأمين الصحـي في الولايـات المتحدة ايضـاً ارتفعت قيم اقساطه وأصبحـت تشكل عبئاً على دخل الفـرد وهذا مـا دعـا الشركات المسـاهمة والمشروعـات الى ادخال هـذا التأمين وحماية اعضاء المؤسسة مجانياً (حيث تتبنى الادارة دفع الاقساط كاملة دون الـرجوع الى أي من العـاملين لاسترداد القسط). امـام الضغط العام وازديـاد المطالب الملحة على تأميم الطب في الولايـات المتحدة فقد اتخذت خطوة اقل حدة من التأميم الا وهو العيادات العامة، على نمط ما يتواجد في الكويت.

على انـه يعاب على مثل هـذه العيادات بسـوء الخدمة، البطء وعـدم توافـر الاخصائيين، عدم توافر الامكانيات الكافية لاجراء عمليات جراحية او الحالات المستعصية. وهـذا ما قلل من اهميتهـا. وبالتالي لم تحل مشـاكل الناس على ان مثل هذه العيادات نجحت حتى الان في مكافحة اوباء أو أمراض معينة فقط.

مثل حيادات معالجة امراض الزهري في كل من مدينة ديترويت بميشيجان ومدينة سان فرانسيسكو بكاليفورنيا. كذلك نجحت في مكافحة اوباء الكوليرا والتطعيم لها في مصر عام ١٩٧٠.

يجب ان نلاحظ هنا انه يمكن للمستشفيات ان تقوم بمثل هذا النشاط عن طريق تخصيص قسم من اقسام حالات الطوارىء للتفرغ لمثل هذا النوع من الخدمات وخاصة الخدمات الخاصة بالاطفال بعد الولايدة ولغاية سن معين لكثرة الاعياء وتكرار حالات المرض. كون الصحة العامة في تأثر متواصل نتيجة التفجيرات النووية والتي تثبت عملياً أنها كانت السبب المباشر في تركيز اشعة الشمس وانتشار السرطان الجلدي.

كذلك الافران المستخدمة بالمنازل والتي تعمل بأشعة ليزر والتي تبلغ نسبة التسرب منها $\frac{١}{١٠٠٠٫٠٠٠٫٠٠٠٫٠٠٠}$ والتي ثبت أن لها تأثير على اخلال توازن الخلايا بالدم على المدى البعيد.

كان لا بد لنا هنا من ان نتطرق الى تحسين نوعية الحياة وهو امر تنادي به جميع الدول المتقدمة وتعمل على تحقيقه، وهو تحقيق وسائل تحسين الاحوال الصحية ــ كالفحص الطبي الشامل مرة كل سنة على الاقل، تحسين نوعية الاكل، عادات الاكل، النظافة المطلقة، اسلوب تعامل أعضاء الاسرة مع بعضهم تخفيفاً لحدة الضغط، تخفيف حدة الضغط الاداري في الشركات والمشروعات على العاملين.

ونود هنا تذكير المديرين في الشركات والمشروعات ان الكثير من حالات ارتفاع الضغط والجلطة التي عادة ما يصاب بها متوسطي السن من العاملين تأتي نتيجة الضغط النفسي الزائد عن الحد والذي قد يتعرض اليه بعض العاملين وهذا ما اشرنا اليه سابقاً ونادينا بالوقوف به عند حد التماس.

**قسط التأمين الصحي:**

يعتبر حساب القسط في التأمين الصحي من ابسط الامور كون موضوعه خاضع للحصر: اذ من السهودلة تحديد تكلفة السرير ومعدل تكلفة العملية وتكلفة سيارة الاسعاف ومعدل المدة التي يقضيها الفرد في المستشفى.

وبالتالي مرضيات فئات السن المختلفة بالاضافة الى التكلفة الادارية ـ على ان يراعى ان بعض برامج التأمين الصحي تشمل زيارات الاطباء الخارجيين دون الدخول الى المستشفى والمبات بها وهنا بالطبع يختلف برنامج التأمين الصحي وبالتالي تكلفته.

ايضاً هنالك برامج تصنيف حالات ولادة زوجة المؤمن عليه بحد أقصى ٨٠٠ الى ١٠٠٠ دولار لكل حالة ولادة.

ان من شأن هذه الاضافة بالطبع زيادة قيمة القسط وفيما يلي نورد جدولاً تطبيقياً من انواع التأمينات الصحية التي تسوق في الولايات المتحدة مصممة على أساس المناطق (حيث البيئة العامة لها تأثير على الصحة العامة، الناحية الاجتماعية والثقافية ودرجة لاامن «الجرائم ) وما شابه ذلك:
المنطقة رقم ٢١ (يقصد بها مدينة آن آربر في ولاية متشجان).

* القسط الشهري ( بالدولار ) لوثيقة تأمين صحي سنوية تبدأ بتاريخ ..................
لغاية ........................

| السن | التأمين الصحي العادي ** |  | التأمين الصحي الخاص: غير متضمنة العلاج الخارجي – التأمينات للحوادث العرضية |  | التأمين الصحي الخاص: متضمنة العلاج الخارجي (زيارات الطبيب) – الحوادث العرضية |  |
|---|---|---|---|---|---|---|
|  | ذكور | إناث | ذكور | إناث | ذكور | إناث |
| ١٨ - ٢٩ | ١٤ر٨٦ | ٢٠ر١٠ | ١٨ر٢٦ | ٢٤ر٧٠ | ١٩ر٨٢ | ٢٦ر٧٢ |
| ٣٠ | ١٥ر٢٣ | ٢٠ر٤٦ | ١٨ر٧٣ | ٢٥ر١٧ | ٢٠ر٣٣ | ٢٧ر٢٣ |
| ٣١ | ١٥ر٦١ | ٢٠ر٨٥ | ١٩ر١٩ | ٢٥ر٦٣ | ٢٠ر٨٢ | ٢٧ر٧٢ |
| ٣٢ | ١٥ر٩٩ | ٢١ر٢٣ | ١٩ر٦٦ | ٢٦ر٠٩ | ٢١ر٣٣ | ٢٨ر٢٢ |
| ٣٣ | ١٦ر٣٧ | ٢١ر٦١ | ٢٠ر١٢ | ٢٦ر٥٥ | ٢١ر٨٢ | ٢٨ر٧٢ |
| ٣٤ | ١٦ر٧٥ | ٢١ر٩٩ | ٢٠ر٥٨ | ٢٧ر٠٢ | ٢٢ر٣١ | ٢٩ر٢١ |
| ٣٥ | ١٧ر٦٢ | ٢٢ر٣٥ | ٢١ر٠٤ | ٢٧ر٤٨ | ٢٢ر٨٢ | ٢٩ر٧٢ |
| ٣٦ | ١٧ر٥٠ | ٢٢ر٧٤ | ٣١ر٥٠ | ٢٧ر٩٤ | ٢٣ر٣١ | ٣٠ر٢١ |
| ٣٧ | ١٧ر٨٨ | ٢٣ر١٢ | ٢١ر٩٨ | ٢٨ر٤١ | ٢٣ر٨٢ | ٣٠ر٧٢ |
| ٣٨ | ١٨ر٢٦ | ٢٣ر٥٠ | ٢٢ر٤٦ | ٢٨ر٩٠ | ٢٤ر٣٣ | ٣١ر٢٣ |
| ٣٩ | ١٨ر٦٦ | ٢٣ر٩٠ | ٢٢ر٩٣ | ٢٩ر٣٧ | ٢٤ر٨٤ | ٣١ر٧٤ |
| ٤٠ | ١٩ر١١ | ٢٤ر٣٥ | ٢٣ر٤٩ | ٢٩ر٩٣ | ٢٥ر٤٣ | ٣٢ر٣٣ |
| ٤١ | ١٩ر٦٤ | ٢٤ر٨٧ | ٢٤ر١٤ | ٣٠ر٥٨ | ٢٦ر١١ | ٣٣ر٠١ |
| ٤٢ | ٢٠ر٢٤ | ٢٥ر٤٨ | ٢٤ر٨٩ | ٣١ر٣٢ | ٢٦ر٩١ | ٣٣ر٨١ |
| ٤٣ | ٢٠ر٩٥ | ٢٦ر١٩ | ٢٥ر٧٦ | ٣٢ر١٩ | ٢٧ر٨٥ | ٣٤ر٧٤ |
| ٤٤ | ٢١ر٧٧ | ٢٧ر٠١ | ٢٦ر٧٥ | ٣٣ر١٩ | ٢٨ر٩٠ | ٣٥ر٧٩ |
| ٤٥ | ٢٢ر٦٥ | ٢٧ر٨٩ | ٢٧ر٨٦ | ٣٤ر٢٩ | ٣٠ر٠٦ | ٣٦ر٩٦ |
| ٦٥ فما فوق | ١٠ر٥٨ (حيث الضمان الاجتماعي يشارك في الفرق) . | ١٠ر٥٨ | ١٠ر٥٨ | ١٠ر٥٨ | ١٠ر٥٨ | ١٠ر٥٨ |

**المصـــدر** : نشرات شركة برودنشيال للتأمين الصحي ١٩٧٥ .

* من المفهوم أن الهدف من تحديد فترة العمل بهذه اللوحة هو تصاعد تكاليف المعالجة الطبية بصورة لا يتصورها العقل سنة بعد اخرى وهذا ما يدعو الى اعادة تقييم المعدلات والاقساط سنويا .

** كما ذكرنا سالفا أن المرأة تتعرض خلال حياتها الى الكثير من لوازم العلاج أكثر من الرجل رغم أنها تعمر بالمعدل ٣ سنوات أكثر

**انواع التغطية التي تمنحها كل من التأمينات الصحية الواردة في الجدول السابق:**

**اولاً التأمين الصحي العادي:**

١ ـ اول ١٠٠ دولار من التكلفة يتحملها الفرد المؤمن له في السنة الواحدة بعدها يتحمل المؤمن (شركة التأمين) ٨٠٪ فقط من التكاليف الصحية.

٢ ـ يتحمل العضو حد أقصى من التكاليف السنوية مقدارها ١٠٠٠ دولار (طالما انها بحدود ال ٢٠٪ التي تخصه).

٣ ـ ما يلي هذا الرقم يتحمله المؤمن الى ما لا نهاية.

٤ ـ يمكن اضافة تكاليف الولادة بقسط اضافي قدره ٢ بالمئة من مبلغ التأمين الذي حده الاقصى ٨٠٠ دولار عن كل حالة ولادة.

**ثانياً: التأمين الصحي الخاص والمتضمن للزيارات الطبية الخارجية «خارج المستشفى»:**

١ ـ وتغطي ١٠٠٪ من تكاليف المستشفى ال ٥٠٠٠ دولار الاولى بعدها تغطي ٨٠٪ من التكاليف الى ما لا نهاية على ان تحدد مسؤولية العضو المعالج بـ ٢٠٪ شرط الا تزيد هذه ال ٢٠٪ عن ١٠٠٠ دولار سنوياً. وبحد اقصى ١٠٠٠٠ دولار لمدى الحياة.

على أنه في حالات كثيرة يقوم تأمين اخر بتغطية ال ٢٠٪ الباقية دون ان يتحمل العضو المعالج أية تكلفة على الاطلاق.

٢ ـ خدمات الممرضة داخل بيت المعتل تدفع لمدة ٦٠ يوماً وبحد اقصى ٥٠٠٠ دولار ١٠٠٪ ومن ثم يطبق ما ورد في البند ـ ١ ـ أعلاه.

٣ ـ بحالة المرض العقلي او انهيار الاعصاب ـ يتحمل المعتل اول ١٠٠ دولار ومن ثم ٢٠٪ من التكلفة طالما بحدود ال ١٠٠٠ دولار سنوياً دون ايراد حد اقصى ويختلف بذلك عما ورد في ـ ١ ـ اولاً.

٤ ـ التكاليف الطبية المحدودة:

يبدأ مفعول هذا التأمين عند بلوغ المؤمن له سن الـ ٦٥. اذ تغطى لوازم العلاج من عقاقير وخدمات تمريض منزلي بحد اقصى ٣٠٠٠ دولار سنوياً ولمدى الحياة بحد ١٠٠٠٠ دولار.

٥ ـ تأمين مشترك محدود:

يلتزم العضو بأول ٢٠٪ من التكلفة وبحدود الـ ١٠٠٠ دولار سنوياً.

٦ ـ يتضمن هذا النوع تأمينات اخرى ممثلة بما يلي:

أ ـــ زيــادة الطبيب داخل المستشفى بمعدل ١١ دولار يــوميــا X عدد أيام الاقامة بالمستشفى قبل اجراء العملية وبحد اقصى ١٣٢٠ دولار.

ب ـ التشخيص بالاشعة بحد اقصى ١٠٠ دولار سنوياً.

جـــــ ٣٠٠ دولار حــد اقصى لحالات الاصــابــة دون مــدعــاة لـدخــول المستشفى.

د ـ مصروفات الجراحة تدفع بحد اقصى قدره ١٤٠٠ دولار.

٧ ـ تأمين الولادة.

ثــالثــاً: التأمين الصحي الخاص والغير متضمن للـزيارات الطبيـة الخارجيـة (بحالة الحوادث العرضية):

جميع ما ورد في ثانياً باستثناء ما ورد في بند ٦:

أ ـ زيارات الطبيب داخل المستشفى.

ب ـ التشخيص بالاشعة.

جـ ـ حالات الاصابة العرضية.

د ـ مصروفات الجراحة.

## المنافع الخاصة بالمحاربين القدماء

نشأ هذا النـوع من الضمانات الاجتماعيـة في الولايـات المتحدة الامـريكية كنتيجة حتميـة لمخلفات الحروب مما ترتب عليـه التزامات الدولـة الاجتماعية والاقتصادية.

يخضـع لمثل هـذه التغطيـات من خدم في الجيـش في ظروف الحرب سـواء كجندي مقـاتل، او خدمـة غير مباشرة في المستشفيات والمواصـلات والاجهزة الفنية وعليه تتلخص هذه المنافع كما هو مشار اليها بالخريطة التالية:

### المنافع الخاصة بالمحاربين القدماء

| الغير متصلين بالخدمة العسكرية | | المتصلين بالخدمة العسكرية | |
|---|---|---|---|
| منافع بحالة العجز | منافع الورثة | منافع بحالة العجز | منافع الورثة |
| ١ ـ دخل المحاربين. القدماء انفسـهم.<br>٢ ـ مسموحات عائلية | ١ دخل الارملة نفسـها<br>٢ ـ دخل الاطفال اقل من سن ١٨.<br>٣ ـ منافع تعليمية للاطفال. | ١ ـ دخل المحاربين. القدماء انفسـهم.<br>٢ ـ مسموحات عائلية | ١ دخل الارملة<br>٢ ـ دخل الاطفال اقل من سن ١٨.<br>٣ ـ دخل الوالدين<br>٤ ـ نفقة الوفاة.<br>٥ ـ تكاليف الدفن.<br>٦ ـ تعليم الاطفال. |

عـادة تصرف مصروفات التعليم الجامعي لاطفـال المحاربين القـدماء بعـد وفاة الاب بين سن ١٨ وبحد اقصى لغاية سن ٢٣ واذا عمل اثناء دراسته فان اي مبلغ تال لل ٢٠٠٠ دولار الاولى سنوياً تخضع للضريبة الفدرالية كما يجب حتى يكون الطفل مؤهلاً لمثل هذه المعونة الاجتماعية أن يداوم في الجامعة وقتاً كاملاً على أن يكون دوامة الاسبوعي لا يقل عن ٢٠ ساعة.

نلخص فيما يلي المنافع التي يستفيد منها المحاربين القدماء وأسرهم:

**١ ـ منافع التقاعد:**

تقدم هـذه المنافع للاعضـاء عند بلوغهم سن ال ٦٠ والـذين استكملوا على الاقل ٢٠ سنة من الخدمات العسكرية الفدرالية المرضية او في الاحتياطي.

**٢ ـ وقفية للورثة:**

سابقاً للتقاعد قد يلجأ العضو الى تحويل تقاعده الى وقفية تمنح لزوجته او أبناءه بحيث تمكنهم من استمرار الدخل بحالة وفاته.

ويؤثـر هذا على برنـامج التقاعد الاساسي بـالانخفاض. تاليـاً لعام ١٩٧٢ شمل القانون بصورة ضمنية الزوجة والابناء.

**٣ ـ المنافع الخاصة بالورثة.**

**٤ ـ المنافع بحالة العجز:**

يعتبر البندين الاخيرين ٣، ٤ منافع تعويضية نتيجة العجز او الوفاة وتمثل الخريطة السابقة خير طريقة لتفسيرها.

## التأمين ضد البطالة

تعتبر الحكـومات هي الهيئـة الرئيسيـة التي يمكنها تحمل أعبـاء البطالـة وتكفل التأمين ضدها. ولكن الحكومة بدورها عادة ما تلزم الشركات المساهمة والمشروعات بتخصيص جزء من احتياطياتها لمواجهة البطالة وبالتالي تعويض العامل او الموظف عند احالته عن عمله نتيجـة لظروف اقتصادية عامة او لعدم التشغيل الكامل لطـاقة مشروع ما. كما تلـزم الحكومة الشركـات والمشروعات بـرفع نسبـة هذا الاحتيـاطي بحـالة الكسـاد او الانكماش الاقتصـادي وذلك تخفيفـاً للضغط الواقع على خـزينة الـدولـة من جهة وقيـام الشركات بـدور المساهم بتحمل دورها من الاعباء الاقتصادية للعاملين لديها.

**عادة ما يهدف التأمين ضد البطالة الى تحقيق غرضين:**

١ ـ ايجاد فرص عمل للعاطلين.

٢ ـ ان لم يتوفر البند (١) ، يضطر المؤمن الى تقديم منافع عدم التشغيل للعاملين المؤهلين.

يمكن للشخص الذي تـرك عمل معين واستمر في البحث عن عمل افضل ان يحصل على منافع عدم التشغيل.

## المؤهلين للحصول على منافع عدم التشغيل

١ ـ ان يكون ترك العمل نتيجة لظروف اقتصادية سيئة او الاضطرار للبحث عن عمل أفضل.

٢ ـ الحفاظ على موعد تبليغ مركز متابعة العاطلين عن العمل.
٣ ـ ان تسجل اسمك كعاطل عن العمل في مركز المتابعة المذكور.
٤ ـ ان تستمـر في البحث عن مصادر العمل، وان تثبت ذلك في كل حـالة تستلم بها شيك العطل من مركز المتابعة.

٥ ــ أن تكـون قـادراً على العمل والاخضع الفـرد لنـوع اخـر من التأمينـات الاجتماعية الا وهو التأمين ضد العجز.
٦ ـ ان تكون متهيئـاً ومستعداً للعمل اذا ما سنحت الفرصـة او بلغت بذلك من قبل مكتب المركز السالف الذكر.
٧ ـ ان تكـون عاطلاً عن العمل ـ بمعنى الا تستلم اي دخل اخـر نتيجة عمل لم تكشفه للمركز وعليه وجب على العضو ابلاغ مركز متابعة العاطلين عن العمل.
٨ ـ ألا يستلم اكثر من تعويض من اكثر من ولاية.

يستثني البرنامج الطلاب من منافع عدم التشغيـل ولكن بحالة كونك طالب لفترة الـ ٥٢ اسبـوعاً السابقـة لطلب التعويض وبلغت المركز بـذلك فقد يمنح الطالب مثل هذه المنافع كغيره من المؤهلين.

## الحالات التي لا تقدم بها منافع عدم التشغيل:

١ ـ ترك العمل دون سبب منطقي بطوع ارادتك.
٢ ـ رفض المقابلات التي اعدت لتشغيلك.
٣ ـ اذا طردت من العمل نتيجة لـ:

أ ـ اساءة استخدام وظيفتك.
ب ـ الغيبوبة وادمان المخدرات أثناء العمل.
جـ ـ التغيب عن العمل نتيجة السجن او الادانة.

٤ ـ اذا كان الفصل عن العمل نتيجة الاعتداء على الغير، السرقة او الاختلاس.

## معلومات ضرورية لتقدير المنافع

١ ـ اجور العامل او الموظف المتنحي عن العمل على الاقل خلال فترة ال ١٤ اسبوع الاخيرة من عمله.

٢ ـ ان تحدد فترة ال ٥٢ اسبوع الاخيرة من العمل فترة الاساس لتقدير المنافع الاسباب لعدم التشغيل.

٣ ـ ان يكون قد حصل العضو على دخل لا يقل عن ما يعادل ٢٥ دولار اسبوعياً.

٤ ـ عدد من تعيلهم «أعضاء اسرتك» وهذه الاخيرة تصنف بالشكل التالي:

| | |
|---|---|
| أ ـ التصنف (صفر) | للذي لا يعيل احد. |
| ب ـ التصنيف (١) | لمن يعيل شخصاً واحداً فقط (عادة الزوجة او الابن او احد الوالدين). |
| جـ ـ التصنيف (٢) | لمن يعيل شخصين. |
| د. التصنيف (٣) | لمن يعيل ثلاثة اشخاص. |
| هـ ـ التصنيف (٤) | لمن يعيل ٤ أشخاص او أكثر. |

## الافراد الذين يعيلهم العاطل عن العمل

١ ــ الطفل، الطفل المتبنى، أبنـاء الابن أو البنت: أقل من سن ١٨ أو أي سن اذا ما كان عاجزاً عن العمل نتيجة عجز فيزيائي (عضوي).

٢ ـ الـزوجة او الـزوج اذا كان دخلهم الاسبوعـي أقل من ٢١ دولار خلال السنة السابقة لبدء صرف المنافع.

٣ ــ الاب او الام مـا فوق سـن ٦٥ او العاجـزين عن العمل نتيجـة عجـز عضوي.

٤ ــ الاخ او الاخت الاقل من سن ١٨ او أي سن طـالما أنـه/ انها عاجـزة/ عاجزة عن العمل نتيجة العجز العضوي.

**ملاحظة هامة:**

شرط اساسي لـلافراد الذين يعيلهم العـاطل عن العمل ان يكونـوا معتمدين على ٥٠ بالمئـة من دخلهم او اكثر على العضـو العاطل على الاقل خـلال الـ ٩٠ يوماً السابقة لبداية صرف المنافع.

## تطبيقات من التامين ضد البطالة في السوق الامريكي

**معدل المنافع الاسبوعية:**

يحدد مدى المنـافع بحد أدنى قدره ١٦ دولار اسبوعيـاً للتصنيف (صفر) وبحد اقصـى ١٠٦ دولارات للتصنيف ٤. على أنه يمكن تغيير هـذا المعدل على اساس ايراد سنة القياس (٥٢ اسبوعاً السابقة لبدء صرف المنافع).

## منافع عدم التشغيل لمن سبق وخدموا في الجيش:

تمنح لمن خدم على الاقل ٩٠ يوماً في الجيش. بحالة كون الخدمة اقل من ٩٠ يوماً يمكن قبولها طالما ان الفرق ناتج عن عجز عضوي.

## منافع عدم التشغيل للعاملين في المؤسسات والهيئات الحكومية:

للعـاملين المدنيين في الخدمات الحكـوميـة طالما انهم محددين ضمن ولايـة معينة ويشترط لاعتبار الطالب مؤهلاً لهذه المنافع:

١ ـ ان يقر بالمكان والمجال وطبيعة العمل الذي خدم به.

٢ ـ احضار استمارة مخصصة لهذه الفئة من العاطلين. والمصممة بواسطة الهيئات الحكومية الفدرالية لهذا الغرض.

## الضمان الاجتماعي الليبي

### التأسيس:

صدر قانون الضمان الاجتماعي الليبي ليتلافى عيوب قانون التأمين الاجتماعي وأسندت اعماله الى هيئة الضمان الاجتماعي تحت اشراف وزير الشباب والشؤون الاجتماعية ـ كما انشأ القانون مجلساً مؤقتًا سمي بالمجلس الاعلى للضمان الاجتماعي يتكون من ستة وزراء ورئيس مجلس ادارة الهيئة وتنتهي مهمة المجلس الاعلى بتمام الدمج بين انواع الضمان الاجتماعي المختلفة.

تضم هيئة الضمان الاجتماعي المؤسسة الوطنية للتأمين الاجتماعي، والادارة العامة لشؤون التقاعد والجمعية الوطنية للبر، والمساعدات الاجتماعية.

هدف القانون الى تحقيق نوعين من النافع:

أ ـ منافع نقدية. ب ـ منافع عينية.

### أنواع المنافع وتطبقاتها:

**أولاً المنافع النقدية:** وتقسم الى قسمين

أ ـ منافع طويلة الامد، وتشمل:

١ ـ معاش الشيخوخة «التقاعد».

٢ ـ معاش العجز بسبب اصابات العمل.

٣ ـ معاش المرض المستديم.

٤ ـ المعاش الاساسي.

ب ـ منافع قصيرة الامد، وتمثل:

المساعدات المالية التي تصرف في حالات المرض، واصابة العمل والولادة، والبطالة، وعلاوة العائلة، والمنح المقطوعة في حالات الحمل والولادة والاعانة على الدفن واعانات الكوارث والطواريء.

**ثانياً المنافع العينية:**

هي تأهيل المصابين والمرضى مهنياً ورعاية الطفولة الجانحات والاحداث والمنحرفين، ورعاية الشيخوخة والمساعدات العينية في حالات الكوارث والطواريء.

## المنافع النقدية

## اولاً: المنافع طويلة الامد

**١ ـ معاش الشيخوخة:**

يصرف للعامل اذا بلغ سن ال ٦٠، وللعاملة اذا بلغت سن ال ٥٥، اما العامل في الصناعات المضرة بالحة فيصرف اذا بلغ سن ال ٥٥. ويصرف معاش الشيخوخة للمواطنين والاجانب المقيمين في ليبيا.

واستثناء على ذلك اجاز القانون صرف معاش الشيخوخة للعامل او العاملة اذا بلغت مدة الخدمة المحسوبة لأي منهم (المدة المدفوع عنها اشتراكات) ٢٠ سنة ولم يكن قد بلغ السن القانونية.

**حساب معاش الشيخوخة:**

يقدر معاش الشيخوخة بـ ٥٠٪ من متوسط اجر العامل في السنة الاخيرة، كما تزاد له عن كل سنة خدمة تزيد على الـ ٢٠ سنة بواقع ٢٪ من اجر السنة الاخيرة.

ـ الحد الادنى لمعاش الشيخوخة ٣٠ ديناراً ليبياً في الشهر ـ والحد الاقصى ١٥٠ دينارا ليبياً في الشهر او (٨٠٪) من متوسط أجر السنة الاخيرة (أيهما أقل).

ـ يضاف الى ذلك الاعباء العائلية بواقع ٤ دنانير عن زوجة واحدة ـ وديناريـن عن كل ابن او ابنة.

## المكافأة التقاعدية:

اذا تقاعد المشترك دون بلوغه السن المقرر ولم تكتمل مدة اشراكه عشرين عاماً تدفع له مكافأة مقطوعة طبقاً للشروط التي سوف تصدر فيما بعد بقرار من وزير الشباب والشؤون الاجتماعية.

على انه يعتبر العامل متقاعداً اذا ترك العمل نهائياً في الجمهورية العربية الليبية بحيث لا يعمل بعد ذلك لا بوصفه عاملاً ولا بوصفه صاحب عمل وتسري هذه المكافأة على المواطنين والاجانب على السواء.

لقد حرص المشروع الليبي على تعميم نظام المعاش ليستفيد منه اكبر عدد من المواطنين. فاذا عمل العامل في مجال المحاماة والمحاسبة والهندسة او الاعمال الكتابية يصرف له ٣٠٪ من الاجر المتفق عليه. ٥٠٪ من الاجر المقرر له اذا عمل العامل في مجال الاعمال الحرفية ــ كالنجارة والحدادة والزراعة وغيرها.. اما باقي اجره فيسدده صاحب العمل (٧٠٪) او (٥٠٪) من الاجر حسب الاحوال الى هيئة الضمان الاجتماعي.

ومن الجدير بالذكر ان المنتفعين حالياً بمعاشات التقاعد عملاً بقانون التقاعد الخاص بموظفي الدولة او طبقاً لقانون التأمين الاجتماعي لا يخضعون لهذه القاعدة وانما يكون لهم الحق في الجمع بين معاشاتهم وبين اجورهم كاملة غير منقوصة.

ولم يبين لنا قانون الضمان الاجتماعي مدى احقيتهم في ضم مدة خدمتهم السابقة الى مدة خدمتهم الحالية للانتفاع بمعاش الضمان.

## ٢ ـ معاش العجز بسبب اصابة العمل:

الاجتماعي وتنازلهم عن معاشاتهم السابقة.

يصرف هذا المعاش للمشترك بحالة الاصابة اثناء العمل دون اشتراط مدة اشتراك معينة، اذ يصرف للمصاب ولو كانت مدة اشتراكه

يوماً واحداً. ويكون الصرف على شكلين:

أ ـ نفقات العلاج.

ب ـ اعانـة مقطوعة او معاش العجز مقـدراً حسب درجة العجز التي استقرت عليه حالته المرضية.

- تستحق المكافأة المقطوعة اذا كانت درجة العجز اكثر من ٥٪ وأقل من ٣٠٪.
- ويستحق معاش العجز اذا زادت نسبة العجز عن ٣٠٪.
- يحسب معاش العجز بأن ينسب الى معاش الشيخوخة مقدراً على أساس نسبة العجز.

بمعنى أنه اذا أصيب عامل وبلغت درجة العجز عنده ٤٠٪ وأردنا أن نحدد له مقدار معاش العجز فاننا يجب أولاً ان نحسب له معاش الشيخوخة الكامل، فاذا كان مرتبه ١٥٠ ديناراً ليبياً فـان معاش شيخوخته الكامل يساوي ١٢٠ ديناراً ليبياً ويكون معاش العجز في هذه الحالة يساوي ٤٨ ديناراً شهرياً (هذا بخلاف الاعباء العائلية).

أما اذا كـانت نسبة العجز (٢٠٪) فان العـامل يحصل على اعانة مقطـوعة تحسب على أساس معاش سنة كاملة طبقاً لنص القانون.

ويستحق صاحـب معاش العجز بـالاضافـة الى المعاش مبلغـاً قد يصل الى (٥٠٪) من المعـاش اذا كان يحتاج الى خـدمة مستمـرة من شخص اخـر لعدم قدرته على خدمة نفسه.

٣ ـ معاش المرض المستديم:

يستحق دفعه لمن يقعده المرض العادي او الاصـابة بحادث لا يعتبر اصابة عمل. ويجب لاستحقـاق معـاش المرض المستديم ان يعجـز العـامل عن العمل بنسبة ٦٠٪ على الاقل حسب تقدير الطبيب.

في هذه الحالة يصرف للعامل ٤٠٪ من المعاش الكامل اي انه اذا كان العامل يتقاضى (١٥٠) ديناراً ليبياً شهرياً فان معاش المرض المستديم يكون ٤٨ ديناراً ليبياً شهرياً.

ويضاف للعامل ٥ر ٪ عن كل سنة من سنوات الاشتراك العشرين الاولى، ٢٪ عن كل سنة من سنوات الاشتراك التي تزيد عن ذلك.

- وفي جميع الاحوال فان معاش المرض المستديم لا يقل عن (٣٠) ديناراً ليبياً في الشهر ولا يزيد عن (١٥٠) ديناراً ليبياً او (٨٠٪) من الاجر - أيهما أقل - هذا بالاضافة الى الاعباء العائلية.

- واذا كان العامل يحتاج الى خدمة مستمرة من شخص اخر لعدم قدرته على خدمة نفسه فانه يجوز ان يزاد معاشه، بمقدار ٥٠٪ حسب درجة الخدمة اللازمة.

## منافع عامة تستحق للمنتفعين

**صرف المرتب بعد الوفاة:**

اذا توفي العامل وهو بالخدمة او توفي المنتفع بالمعاش سواء كان المعاش معاش شيخوخة او معاش العجز او معاش المرض المستديم.

فان هيئة الضمان الاجتماعي تصرف الى المستحقين عنه المرتب أو المعاش عن الشهر الذي حدثت فيه الوفاة كاملاً وتصرف المرتب او المعاش عن الشهرين التاليين.

**توزيع المعاشات بعد وفاة المنتفع:**

اذا توفي المنتفع بالمعاش فان نصيباً من المعاش يصرف للمستحقين عنه مثل اولاده وزوجته ووالديه.

وما يصرف للمستحقين يحدد بقرار من * وزير الشباب والشؤون الاجتماعية.

---

* لقد اغفل المشرع دور وزير المالية او هيئة الضمان الاجتماعي بالمشاركة بمثل هذا القرار من الناحية الفنية واحتياطيات أموال التأمينات الاجتماعية.

### ٤ ـ المعاش الاساسي:

المعاش الاساسي هو نوع جديد من المعاشات استحدثه قانون الضمان الاجتماعي اذ يصرف للشيوخ والعاجزين كلياً عن العمل والارامل والايتام ومن لا عائل لهم.

ويشترط لصرف المعاش الاساسي ان يكون المستحق ليس له عائل تجب عليه نفقته وألا يكون له دخل يبلغ ٣٠ ديناراً ليبياً شهرياً ـ كما يشترط الا يكون مالكاً لعققار او حائزاً لعقار او ومنقول قابل للاستغلال او التأجير او المضاربة.

ـ ومقدار المعاش الاساسي الشهري ٣٠ ديناراً ليبياً فاذا قل دخل المنتفع عن ٣٠ دينارا يكمل الفرق للمنتفع الى ال ٣٠ دينارا. فاذا كان المنتفع يصرف له معاش او يحصل على ريع من عقار او نفقة من أحد أبنائه مقددارها (١٠) دنانير في الشهر فان هيئة الضمان الاجتماعي تصرف له (٢٠) ديناراً شهرياً كمعاش اساسي.

ـ وكما سبق أن أوضحنا فان هذا المعاش هو معاش البر الذي يصرف للمنتفعين بدون اشتراك سابق من نظام الضمان الاجتماعي ويسري على المواطنين دون غيرهم.

## المنافع النقدية

## ثانياً: المنافع القصيرة الامد

المنافع النقدية قصيرة الامد وهي عبارة عن مبالغ تصرف للمنتفعين في مناسبات معينة ولمدة محددة لمواجهة احد الظروف الواردة بالقانون وهي:

### أ ـ تعويض عن الاجر بسبب اصابة العمل:

في حالة اصابة العمل تصرف هيئة الضمان الاجتماعي للعامل ٧٠٪ من الاجر ولمدة سنة. على ان يدفع صاحب العمل للعامل باقي الاجر المستحق له ليصبح مجموع ما يصرف للعامل (١٠٠٪) من الاجر *.

---

* وننبه هنا انه تعتبر أل ٣٠٪ وأل ٤٠٪ وال ٥٠٪ الفرق والتي هي من مسؤولية صاحب العمل فرصة سانحة لشركات التأمين في ليبيا والتي عليها ان تسوقها بصورة منفردة ومنفصلة عن هيئة الضمان الاجتماعي الى الشركات والمشروعات.

### \ب ـ تعويض الاجر بسبب المرض:

اذا اصيب العامل بمرض عادي أثنـاء العمل، فان هيئة الضمان الاجتماعي تعوضــه عن الاجر بأن تدفعـه له ٦٠٪ من الاجر ولمدة اقصاهـا سنة واعمالاً لاحكام قانون العمل فـان صاحب العمل يدفع له بالاضافة الى مـا تدفعه هيئة الضمان الاجتماعي ١٥٪ من الاجـر مدة ال ٦٠ يـوماً الاولى، ٢٥٪ من الاجـر مدة ال ٦٠ يوماً التالية:

### جــ تعويض عن الاجر في حالة الولادة:

اختص القانـون المرأة في حالة الوضع بأقصى درجـات الرعاية لـدرجة ان باقـي التعويضات التـي تصرف في حالات المرض واصـابات العمل والبطـالة تعتبر متواضعة جداً الى جانبها.

ولا شك ان رعايـة الامومـة أمر عظيم وقـد نالت من المشروع حق قـدرها، فالمرأة العاملة يصرف لها اجرها بالكامل (١٠٠٪) لمدة في مجموعها قبل الوضع وبعـد ثلاثـة اشهـر وتتحمل هيئة الضمان الاجتماعـي التعويض عن الاجـر بالكامل.

هذا بالاضافة الى ان الهيئة تدفع لها منحة مقطوعة ٣ دنانير شهرياً اعتباراً من شهـر الحمل الـرابع وعنـد الـولادة تصرف لها الهيئة (٢٥) دينـاراً ليبيـاً كمنحة للولادة.

هذا بالاضافة الى ما يدفعه لها صاحب العمل اذ يجب عليه ان يدفع لها ٥٠٪ من اجرهـا مدة (٥٠) يوماً اذا كـانت قد أمضت في خدمة صـاحب العمل ستة شهور قبل الوضع.

ـــ ويـراعـى هنـا ان المرأة تجمع بين مـا يصرف لها من هيئـة الضمان الاجتماعي وما يصرف لها من صاحب العمل لأن مصـدر التزام هيئة الضمان هو قانـون الضمان الاجتماعي، ومصدر صاحب العمل هو قـانون العمل وكل منها مصدر مستقل ومختلف عن الاخر.

ويتمثل مـا يصرف للمرأة بمـوجب قانـون الضمان الاجتماعي والعمل بما يلي:

ب ـ تقديم المساعدات العينية في حالة الكوارث والطوريء، وذلك طبقاً لقرارات مجلس الوزراء لليبي الصادر بهذا الخصوص.

## المنافع العينية التي تقدم الى المواطنين الليبيين:

تقدم هيئة الضمان الاجتماعي بالاضافة الى ما تقدمه الى الاجانب المقيمين بسبب العمل ما يلي:

أ ـ رعاية الطفولة في دور الحضانة ودور الرعاية ورياض الاطفال.
ب ـ رعاية الجانحات والاحداث المنحرفين في دور متخصصة.
جـ ـ رعاية الشيخوخة في دور الشيخوخة أو برعاية شخصية في البيت.

## المستفيدون من قانون الضمان الاجتماعي الليبي

تسري انظمة الضمان الاجتماعي حسب نوعيتها على الفئات التالية:

١ ـ مستخدموا الحكومة والهيئات والمؤسسات العامة وأفراد القوات المسلحة والشرطة.
٢ ـ العاملون بموجب عقود عمل شفهية او مكتوبة بالحكومة والقطاعين العام والخاص.
٣ ـ أصحاب الحرف الحرة والعاملون بنمازلهم.
٥ ـ العاملون في الزراعة لحسابهم او لدى الغير.
٦ ـ أصحاب العمل.
٧ ـ الشيوخ والرامل والايتام ممن لا عائل لهم.
٨ ـ من انقطعت او ضاقت بهم سبل العيش ولم يكن لهم من تجب عليه نفقتهم.

٩ ـ غير الليبيين المقيمين بسبب العمل فيما عدا نظام المعاش الاساسي ورعاية الطفولة والشيخوخة والجانحات والمنحرفين.

## التمويل

تتكون مواد الضمان الاجتماعي مما يلي:

١ ـ الاشتراكات التي يصدر بتحديدها قرار مجلس الوزراء بناء على عرض من وزير الشباب والشؤون الاجتماعية من واقع الدراسات الفنية التي تجريها الهيئة وتكون المساهمة فيها بالنسبة الاتية:

أ ـ ٤٠٪ كحد أدنى من الحكومة.

ب ـ ٣٥٪ من اصحاب الاعمال.

جـ ـ ٢٥٪ على الاكثر من المنتفعين.

ويجوز تعديل قيم الاشتراكات او نسب المساهمة فيها بقرار من مجلس الوزراء.

٢ ـ المبالغ التي تخصصها الحكومة في ميزانية الدولة لصالح الضمان الاجتماعي سنوياً بناء على عرض من الوزير.

ولمجلس الوزراء في سبيل توفير المبالغ المشار اليها اصدار قرارات بناء على عرض من وزير الخزانة بفرض نسب اضافية معينة بالزيادة على بعض الرسوم والضرائب القائمة.

٣ ـ ريع استثمار أموال الهيئة.

٤ ـ الايرادات او المبالغ التي تؤول الى الهيئة من الوصايا او الهبات شريطة أن يوافق مجلس الادارة على قبولها، واذا كان مصدرها من الخارج فتلزم موافقة مجلس الصندوق.

بالاضافة الى ما استعرضناه من الخطوط العامة لبرنامج الضمان الاجتماعي الليبي فقد نص القانون على مجموعة من اللوائح التي تشير الى الاحكام العامة والانتقالية بالاضافة الى اعادة التقييم الاكتواري مرة كل ثلاث سنوات. مع مراعاة توفير السيولة الكافية، مسك الدفاتر والسجلات بصورة مستقلة عن باقي انشطة الدولة كما رتب القانون عقوبات على المخالفات والتي من شأنها حسم تطبيق المعاش الاساسي عن طريق مكاتب الهيئة بالمحافظات ومراعاة عدم التشديد على تغيير اماكن الاقامة والسكن.

## التأمينات الاجتماعية والتضخم
## اقتصاديات التأمينات الاجتماعية

من الامــو التي تتطلب اهتماماً بــالغــاً من قبل القائمين على تصميم بــرامج الضمان الاجتماعي (الحكومي) ومختلف التأمينــات الاجتماعية هي النواحي الفنية والمطابقة الزمنية لها وايجاد التوازن الدوري بينهما.

اذ تؤدي التعقيــدات الفنية الخاصــة بالتــأمينات الاجتماعيــة الى الجمود في تطبق مثل هذه البرامج كونها تبــدو من السهولة بمكان في البــداية. ولكن حالما يبدأ الشروع بها تبــدو خبايــاها والمصــاعب الفنية والاداريــة. والاهم من ذلك طرق وامكانيات الاستثمار الاقتصادي الامثل.

كان عليا هنا ان نتعرض بــاختصار لمثل هذه التعقيدات محاولين لفت انظار القائمين على مثل هــذه البرامج الى ما يعنيهم من الامور، تبدو أهميــة الاحصاء هنا في مقدرته على توفيا البيانات الضرورية لتسهيل مهمة اخذ القرارات المالية والاجتماعية بهذا الشأن.

من هذه البيانات: دراسة التجارب المحلية لكل بلد من حيث نسبة العاجزين وأعمارهم، مجمــوعــة التجــارب المحلية الخاصــة بحــالات الــوفــاة، التركيب السكاني حســب فئات السن والجنس، معــدل حياة الفــرد، متوسط الــدخول ونسب زياداتها للعشرين سنــة القادمة، معدلات الفائدة خــلال العشرين سنة الماضية، تاريخ ونسب تغيراتها، معدلات الفائدة خلال العشرين سنة الماضية، تاريــخ ونسب تغيراتها، معدلات الفــائدة المتوقعــة للعشرين سنة القــادمة على ضوء الــدراسات الاقتصاديــة العالمية، الــدراسة المستقبلية لاقتصــاد المنطقة وازديادهــا السكاني. تحديد أفضل المناطق النــامية التي يتواجد بها نــوعاً من الاستقرار لامكان الستثمار بها بعائد عال دون مــا احتكار او اعطاء أي صبغة لاستغــلال اقتصــاديــات هــذه البــلاد. وفيما يلي بعض نماذج للجــداول والاحصــاءات التي يمكن الانتفاع بها لمثل هــذه التقديــرات في سوق الكــويت. بحث ميزانيــة الاسرة بالعينة، تــوزيعها الجغرافي، مقــارنات الانفاق بــالدخل بالاستهلاك بمعدل افراد الزسرة... الخ.

## توزيع أسر معينة حسب عدد أفراد الأسرة

| عدد أفراد الأسرة | الكويتيون: عدد الأسر | الكويتيون: عدد أفرادها | الكويتيون: نسبة الأسر ٪ | الكويتيون: نسبة أفرادها ٪ | غير الكويتيين: عدد الأسر | غير الكويتيين: عدد أفرادها | غير الكويتيين: نسبة الأسر ٪ | غير الكويتيين: نسبة أفرادها ٪ | الجملة: عدد الأسر | الجملة: عدد أفرادها | الجملة: نسبة الأسر ٪ | الجملة: نسبة أفرادها ٪ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ٢ –٣ | ١٦ | ٤١ | ٧ر٣١ | ٢ر٠٩ | ٧٢ | ١٨٢ | ٢٠ر٨٧ | ٩ر١٧ | ٨٨ | ٢٢٣ | ١٥ر٦٠ | ٥ر٦٦ |
| ٤ –٥ | ٣٦ | ١٦٠ | ١٦ر٤٤ | ٨ر١٧ | ١٠٧ | ٤٨٠ | ٣١ر٠١ | ٢٤ر١٨ | ١٤٣ | ٦٤٠ | ٢٥ر٣٦ | ١٦ر٢٣ |
| ٦ –٧ | ٣٨ | ٢٤٤ | ١٧ر٣٥ | ١٢ر٤٦ | ٨٥ | ٥٥١ | ٢٤ر٦٤ | ٢٧ر٧٦ | ١٢٣ | ٧٩٥ | ٢١ر٨١ | ٢٠ر١٦ |
| ٨ –٩ | ٤٤ | ٣٧٨ | ٢٠ر٠٨ | ١٩ر٣١ | ٥٠ | ٤٢٠ | ١٤ر٤٩ | ١١ر١٦ | ٩٤ | ٧٩٨ | ١٦ر٦٧ | ٢٠ر٢٤ |
| ١٠–١١ | ٤٠ | ٤٢٠ | ١٨ر٢٧ | ٢١ر٤٥ | ٢٥ | ٢٥٩ | ٧ر٢٥ | ١٣ر٠٥ | ٦٥ | ٦٧٩ | ١١ر٥٢ | ١٧ر٢٢ |
| ١٢–١٤ | ٢١ | ٢٧٣ | ٩ر٥٩ | ١٣ر٩٤ | ٤ | ٥٨ | ١ر١٦ | ٩٢ | ٢٥ | ٣٣١ | ٤ر٤٤ | ١٠ر٣٠ |
| ١٥–١٩ | ١٦ | ٢٥٩ | ٧ر٣١ | ١٣ر٢٣ | ٢ | ٣٥ | ٠ر٥٨ | ١ر٧٦ | ١٨ | ٢٩٤ | ٣ر١٨ | ٥ر٥٥ |
| ٢٠ فأكثر | ٨ | ١٨٣ | ٣ر٦٥ | ٩ر٣٥ | ٠٠ | ٠٠ | ٠٠ | ٠٠ | ٨ | ١٨٣ | ١ر٤٢ | ٦ر٦٤ |
| الجملة | ٢١٩ | ١٩٥٨ | ١٠٠ر٠٠ | ١٠٠ر٠٠ | ٣٤٥ | ١٩٨٥ | ١٠٠ر٠٠ | ١٠٠ر٠٠ | ٥٦٤ | ٣٩٤٣ | ١٠٠ر٠٠ | ١٠٠ر٠٠ |

## توزيع الأسر حسب فئات الانفاق الاستهلاكي للأسرة

| فئات الانفاق الاستهلاكي للأسرة | كويتيون: عدد الأسر | كويتيون: عدد افرادها | غير كويتيون: عدد الأسر | غير كويتيون: عدد أفرادها | الجملة: عدد الأسر | الجملة: عدد أفرادها |
|---|---|---|---|---|---|---|
| أقل من ٥٠ دينار | ١٠ | ٥٧ | ٣٢ | ١٧١ | ٤٢ | ٢٢٨ |
| ٥٠ إلى أقل من ٧٠ | ١٤ | ٨٠ | ٤٧ | ٢٥٣ | ٦١ | ٣٣٣ |
| ٧٠ إلى أقل من ١٠٠ | ٢٣ | ١٤٨ | ٥٥ | ٣٣٦ | ٧٨ | ٤٨٤ |
| ١٠٠ إلى أقل من ١٥٠ | ٣٦ | ٢٦١ | ٨٧ | ٥١٢ | ١٢٣ | ٧٧٣ |
| ١٥٠ إلى أقل من ٢٠٠ | ٣٣ | ٢٧٩ | ٤١ | ٢٣١ | ٧٤ | ٥١٠ |
| ٢٠٠ إلى أقل من ٢٥٠ | ٣٣ | ٣٢٣ | ٣٢ | ١٨٣ | ٦٥ | ٥٠٦ |
| ٢٥٠ إلى أقل من ٣٥٠ | ٢٨ | ٣٠٧ | ٢٣ | ١٣٦ | ٥١ | ٤٤٣ |
| ٣٥٠ إلى أقل من ٤٥٠ | ١٨ | ٢٠٥ | ١٦ | ٨٨ | ٣٤ | ٢٩٣ |
| ٤٥٠ إلى أقل من ٦٠٠ | ١٢ | ١٥٤ | ٦ | ٣٦ | ١٨ | ١٩٠ |
| ٦٠٠ إلى أقل من ١٠٠٠ | ٦ | ٩٤ | ٥ | ٢٩ | ١١ | ١٢٣ |
| ١٠٠٠ دينار فأكثر | ٦ | ٥٠ | ١ | ١٠ | ٧ | ٦٠ |
| الجملة | ٢١٩ | ١٩٥٨ | ٣٤٥ | ١٩٨٥ | ٥٦٤ | ٣٩٤٣ |
| متوسط الانفاق | ٢٥١ر٦٤٠ | ٢٨ر١٤٤ | ١٦٤ر٠٥٥ | ٢٨ر٥١٤ | ١٩٨ر٠٦٥ | ٢٨ر٣٣١ |

قيمة ما يخص المجموعات الاستهلاكية الرئيسية بالفلوس من الدينار
الذي ينفقه الفرد حسب مستوى الانفاق الشهري

| المجموعـــــات | أقل مـــن ١٥ دينار | | | ١٥–٢٩ | | | ٣٠ – ٥٩ | | | ٦٠ فأكثـــر | | | الجـ ا ة | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | كويتي | غـير كويتي | جملة | كويتي | غـير كويتي | جملـة | كويتي | غـير كويتي | جملـة | كويتي | غـير كويتي | جملـة | كويتي | غـير كويتي | جملـة |
| الطعام والشراب | ٥٤٠ | ٥١٠ | ٥٢٠ | ٣٩٥ | ٣٦٠ | ٣٨٠ | ٣١٥ | ٢٨٠ | ٣٠٠ | ١٢٠ | ١٦٠ | ١٤٥ | ٣١٠ | ٢٨٥ | ٣٠٠ |
| الك اء | ١٢٠ | ٩٠ | ١٠٠ | ١٢٠ | ١٠٥ | ١١٥ | ١٢٠ | ٩٥ | ١١٠ | ٧٥ | ٩٥ | ٨٥ | ١١٠ | ٩٥ | ١٠٠ |
| الم ك ن | ٢٧٠ | ٢٢٠ | ٢٤٥ | ٢٦٠ | ٢٤٥ | ٢٥٥ | ٢٧٠ | ٢١٥ | ٢٤٠ | ٨٥ | ١٤٥ | ١٢٠ | ٢٢٠ | ٢٠٠ | ٢١٠ |
| المجموعات الأخرى | ٧٠ | ١٨٠ | ١٣٥ | ٢٢٥ | ٢٩٠ | ٢٥٠ | ٢٩٥ | ٤١٠ | ٣٥٠ | ٧٢٠ | ٦٠٠ | ٦٥٠ | ٣٦٠ | ٤٢٠ | ٣٩٠ |

كما يمكن الاستعانة بسجلات البنوك لتحديد نسب الادخار وقد عمدنا الى الاشارة لهذه الاحصاءات على سبيل القياس وليس الحصر.

عادة ما يشكل المضان الاجتماعي باشتراك العضو العامل بنسبة من مرتبه الشهري تضاف اليه نسبة مساهمة الدولة بالجزء الاخر والذي في أغلب الاحوال يعادل ضعف نسبة اشتراك العضو*.

لو فرضنا أن اشتراك الموظف كما هو الحال بالضمان الاجتماعي الاردني بنسبة ٥٪ من مرتبه على ان تساهم الدولة او الشركة بنسبة ١٠٪ من المرتب الشهري لكل موظف، لغاية بلوغ الموظف سن التقاعد والذي هو على الاغلب سن ال ٦٠ للرجل وال ٥٥ للمرأة.

يستخلص من ذلك ان نسبة الاموال المستقطعة من دخل الفرد ستؤدي الى سياسة انكماشية في الاقتصاد القومي تعادل ال ٥٪ من مجموع المرتبات. هذه السياسة الانكماشية ستؤثر على حركة التداول النقدي في السوق. على ان المساهمة الحكومية بما يعادل الضعف ستقوم بتلاشي مثل هذا الانكماش بنوع من التضخم اذ تفوق المساهمة الحكومية نسبة الامتصاص من الدخول بـ ٥٪ بمعنى ان الانفاق في الدولة والسيولة ستزيد بما يعادل ٥٪ من مجموع المرتبات والتي تمثل الفرق بين الانفاق الحكومي وامتصاص الدخول (١٠٪ - ٥٪ = ٥٪).

على أنه يمكن للدولة تلاشي مثل هذا التضخم عن طريق استثمار الفرق استماراً اداخارياً طويل الاجل بحيث لا تظهر نتائجه في الاجل القصير. مع مراعاة ان هذه العملية مكررة سنوياً وبالتالي كان على الدولة التركيز نوعاً ما على الاستثمار الامثل لل ٥٪ الفائضة وابقاء الاخرى محفوظة بصورة احتياطيات بفوائد قابلة للدفع بحالات الاستحقاق.

نرى هنا مرة اخرى ان تراكم المبالغ النقدية وفوائدها ستؤدي الى اتساع سياسة الاقتراض وانخفاض الفائدة وهذا ما شأنه اضعاف اثر الادخار وفكرته. ولكن من جهة اخرى يجب الا نغفل ان هذه الاموال المستقطعة (من الافراد) والمضافة (من الدولة) متراكمة تحت اشراف هيئة رسمية

* يطابق ذلك ما يسام به العضو (الموظف) وادارة الشركة عادة في التأمينات الاجتماعية التي تسوقها شركات التأمين مثل التقاعد والتأمين الادخاري التقاعدي.



وبالتالي محدودة التداول. هنا يلجأ الافراد الى المطالبة بزيادة مرتباتهم تعويضاً عن نسب الاستقطاع، وبهذه الحالة تؤدي زيادة المرتبات الى زيادة الانفاق الحكومي، زيادة الدخل، وبالتالي ارتفاع الاسعار والتضخم مع استمرار عمليات التأمينات الاجتماعية سنة بعد اخرى يزداد التضخم ومراقبته تعقيدا. على انه بقي امام الدولة ان تصدر سندوات حكومية بهدف خلق ادخار اضافي فردي ليمتص الزيادة في دخول الافراد وبالتالي الحد من درجة الانفاق الا ان هذه السياسة تعتمد على درجة وعي الافراد ومدى تجاوبهم.

بيد أنه في جميع الحالات علينا الا نغفل حالات الوفاة والعجز والشيخوخة والذي من شأن هذه الحالات امتصاص جزء من تراكم هذه الاموال.

اللهم انه لحماية الاقتصاد من التضخم في الاجل الطويل عندما تبدأ الدولة بدفع أقساط التقاعد يمكنها تلاشي ذلك التضخم عن طريق رفع سعر الفائدة فيمكنها بذلك خلق سياسة توازن على المدى البعيد لتحد من الاقراض من جهة وللتشجيع على الادخار من جهة اخرى.

على ان يؤخذ زيادة معدل الفائدة في الاعتبار عند تصميم مبالغ نظام التقاعد. ان اي فجوة لاحقة لهذا البرنامج والتي من شأنها انعدام المقدرة على الايفاء أن تؤدي بالائتمان الى الزوال عدا على حالات علدمار والفقر الاجتماعي الذي مكن ان يصاب به المجتمع وان أيضاً من شأن العجز في الايفاء لهذه الضمانات افلاس الدولة نفسها.

في بعض الحالات قد تلجأ الدولة الى الاتساع في سياسة الاستثمار الخارجي الطويل الامد ويقوم ذلك على نوع من التوازن في سياسة الادخار والانفاق، على انه على المدى البعيد يربط الدولة المستثمرة اقتصادياً ومصيرياً بأثر تغير عملة الدولة الاجتبية التي استثمرت فيها الاموال كما قد تمارس هذه الاخيرة اية ضغوط تراها (اقتصادية او سياسية او حتى عسكرية) اذا ما عجزت عن السداد.

ومن الشواهد التاريخية ال ٥٠ مليون جنيه مصري ذهب التي استثمرت في انجلترا تاليا للحرب العالمية الثانية، كان امام بريطانيا بمواجهة ازمتها المالية باعطاء مصر حق اصدار العملة الورقية مقابل كفالة بريطانية بالتغطية والتي لم يكن لها اساساً فنياً او اية تغطية مما افقد العملة قيمتها السوقية وقوتها الشرائية عموماً تصاب الكثير من الهيئات الاجتماعية بحالات من التردد او الجمود عندما تصل الى هذا العمق من التحليل في تصميم البرامج

التقاعـدية والتأمينات الاجتماعيـة الاخرى. وعادة يمكن الاستعـانة دائماً باملوارد الاحصائية والخبرات الفنية الكافية.

ومن الحالات العملية التي تـواجه صعـوبات شتى في تأمينـات الاجتمايعة هي الـولايـات المتحـدة الامريكيـة والتي تقـوم بتقييم بـرامجهـا للتأمينـات الاجتماعية مـرة كل ثلاث سنوات وتنتهي الى ان هنالك نقص في الاحتيـاطيات نتيجة لازدياد حالات البطالة، ارتفاع الاسعار، ارتفاع سعر الفائدة، محدودية الدولة في الضغط على المؤسسات والهيئات الامريكية، الانفاق الحكومي المتزايد على الابحاث والـدراسات والاسلحـة فتلجأ الحكـومة الامـريكية لتغطيـة هذا العجز بزيادة حصيلتها الماليـة وتحسين احتياطيات التأمينات الاجتماعية عن طريق زيادة استقطاع الضرائب على دخول الافراد والمشروعات.

من الحالات التي وردت اثناء السيـاسة الانكماشية التي نهجتها الـولايات المتحدة اثر المقاطعة البترولية. بأن المشتركين في البرامج الاجتماعية والمتقاعدين عام ١٩٩٠ قد لا يحوزوا على نصيبهم المخصص من التقاعد حيث يكون المبلغ اقل من الحدود المقررة مسبقاً.

من المشاكل الاســاسية ايضـاً تقدير سعـر الفائدة اثنـاء فترة عمل العضو لغايـة بلوغـه سن التقادع، ومن ثم تقـدير سعـر الفائدة ومطـابقتها للتقـاعد المتوقع خـلال فترة التقاعـد نفسها الى ان تحدث الـوفاة، ومن ثم عـدد الافراد الذي يعيلهم المتوفي وانواع التأمينـات الاجتماعية التي ستطبق عليهم. هنا كان لنا لحصر المشكلة ان نستوفي بيانات مسبقـة عن معدل عدد افراد اسرة العضو المشترك وأعمارهم.

علينـا الا نغفل دور البنوك التجـاريـة، العقاريـة، والصنـاعية في قيـامهم بالاستثمار لجزء معتبر من اموال التأمينات الاجتماعية وبالذات التقاعد وعادة ما تلجأ البنوك التجارية الى استثمار مثل هذه الاموال في السندات طويلة الاجل والتي يتوقع منها عائداً مضموناً وعـالياً. وهنا يتعين على الهيئات الاقتصادية والاستثماريـة توفير مـرجع دقيق لتقييم سندات كل مـؤ«سة وهيئـة حسب نشاطهـا ودرجة الخطر الى استثمار درجة اولى، درجـة ثانية، ثالثـة، وخلاف ذلك. مع مراعاة ان العوائد الاكبر تعطى للخطر الاكبر ذو الـدرجة الثالثة. وهنا يترك الامر لجهة الاستثمار في البنك.

نذكـر على سبيل المثـال أن اسهم شركات الفـوسفات والبـوتاس في الاردن مربحاً ومضموناً فبالتالي يقع ضمن تصنيف فئة الاستثمار درجة اولى.

## الوجيز في إعادة التأمين
## إعداد وتقديم
## الأستاذ حسين النبهاني
## الامين العام
## للاتحاد العام العربي للتأمين

### مقدمة

إن أصل إعادة التأمين مـرتبط بشكل مباشر بالتأمين، تطور بتطـوره وهو قـديم قدم التأمين ذاتـه، (تشير المراجع الى ان ظهـور إعـادة التأمين جاء بعـد ظهور التأمين بفترة وجيزة) وكان نتيجة حتميـة لتطور الأخير وخاصة خلال الحقبة الأخيرة التي بلغها التأمين من اتساع وشيـوع حيث أصبح يؤلف ركناً أساسيـاً من أركـان حماية الاقتصاد والحفـاظ عليه مـن الكوارث والمخـاطر المحيطة به. يصعب في الحقيقة تحديد تـاريخ معين لمعرفة بدء إعادة التأمين، إلا أنه يصح القـول بأن الجذور الأساسية مـرتبطة إرتباطاً وثيقـاً بفكرة التأمين ذاتها، وهي الرغبة في تحمل أكبر مجموعة من المؤمن لهم في خسارة تصيب أحد أفرادها. أما إعـادة التأمين بشكله المتطور والمستند الى قواعد فنيـة فقد بدأ قبل حوالي ٢٥٠ سنة.

فعمليـة اعـادة التأمين هي صفـة تطلق على الاشكـال المختلفـة لـلأغطيـة والتسهيلات التي يتم بموجبها انتقال كل أو جزء من المسؤوليات الاصلية من شركة التأمين المباشر الى شركة أو هيئـة إعادة التأمين، مقابل قسط معين تطرح منه عمولة إعادة التأمين.

هناك مخاطـر عديدة سـواء في النقل البحري او الحريق او الحوادث، تـزيد على الطاقة الاستيعابية لأية شركة تأمين واحدة مهما كانت كبيرة.

وبما أنـه من الطبيعي أن يحاول جمهـور المؤمن لهم تأمين ممتلكـاتهم أو أموالهم.

لدى شركة تأمين واحدة، لذا نجد شركات التأمين التي تقبل الخطر الذي يزيد على طاقتها، تحاول ان لا تحتفظ به بكامله لمسؤليتها الخاصة بل تعيد تأمين جزء منه لدى شركات تأمين او إعادة تأمين لقاء عمولة معينة يتفق عليها الطرفان.

## تعاريف إعادة التأمين

قبل الدخول في صلب الموضوع لا بد من الاشارة الى بعض التعاريف المهمة في اعادة التأمين:

**١ ـ الشركة المسندة (Ceding Company)**

هي الشركة التي تستند الاخطار التي تزيد عن طاقتها الاستيعابية الى معيد التأمين سواء كان الأخير شركة تأمين او شركة متخصصة في اعادة التأمين او هيئة لويدز.

**٢ ـ المؤمن المباشر (Direct Insurer)**

شركة التأمين التي تقبل الخطر من طالب التأمين وهي مسؤولة لوحدها تجاهه في الايفاء بالتزاماتها بموجب شروط وثيقة التأمين.

**٣ ـ هيئة إعادة التأمين (Reinsurer)**

الجهة التي تقبل المسؤولية المسندة اليها من قبل المؤمن المباشر، أو هي الطرف الذي يقبل أعمال / إعادة التأمين.

**٤ ـ عملية الاسناد (Cession)**

هي تفاصيل ذلك الجزء من الخطر المعاد تأمينه من قبل الشركة المسندة الى معيد

التأمين، او هو ذلك المقدار من الخطر الـذي تتنازل عن هالشركة المسندة الى معيد التأمين عن طريق اعادة التأمين.

**٥ ـ التراكم (Accumulation)**

تجمع او تراكم الخطر، وهو زيـادة مسؤولية المؤمن (بكسر الميم) في مكان معين بسبب تجمع الاخطار المؤمن عليها لديـه، مثلاً تجمع بضائع مختلفة على باخرة واحدة.

**٦ ـ إعادة التأمين الاختياري (Facultatlve Reinsurance)**

هي تلك الطريقة التي بموجبهـا تعرض كل عملية اعادة تأمين على حدة على معيد التأمين والأخير مخير في القبول او الرفض او القبول بشروط معينة.

**٧ ـ إعادة التأمين الاتفاقي (Treaty Reinsurance)**

اتفاقية يقوم بموجبها المؤمن المبـاشر باسناد الاخطار الى معيد التأمين كما يوافق الاخير على قبـول اعادة التأمين لكافـة الاخطار التي تـدخل ضمن نطاق وحدود اتفاقية اعادة التأمين.

**٨ ـ الاحتفاظ (Retention)**

المبلغ المحتفظ به من الخطر من قبل المؤمن المباشر لحسابه الخاص ويسمى أيضاً الخط ( Line).

**٩ ـ اعادة تأمين المعاد تامينه (Retrocession)**

قيام معيد التأمين باعادة تأمين جزء أو كل المسؤوليات التي سبق وأن قبلها من المؤمن المباشر.

**١٠ ـ عمولة اعادة التأمين (Reinsuramce Commission)**

المبلغ الذي يمنحــه معيد التأمين الى الشركــة المسندة، وهو عبــارة عن نسبة مئويــة معينة من الاقساط المستحقــة الى معيد التأمين تمثل كلفــة ومصاريف الانتاج التي تتكبدها الشركة المسندة.

**١١ ـ عمولة الارباح (Profit Commlssion)**

نسبة معينــة من الارباح المتحققة لمعيــدة التأمين يدفعــه االأخير الى الشركة المسندة لتشجيعهــا على الحفاظ على جودة الاعمال ولتكــون حافزاً يــدفعها الى حسن انتقائها للأخطار.

**١٢ ـ تبادل اعمال إعادة التأمين (Reciprocity)**

ان الشركة المسندة التي تعيد التأمين تتــوقع أعمالاً مقابلة من معيد التأمين لقاء الأعمال التي تستندها اله.

**١٣ ـ المحفظة (Portfollo)**

هــو مجموع مســؤولية الشركــة المســنــدة (شركة التأمين) لنــوع معين من التأمين، كــالحريق، وتتمثل بحجم الاقساط والمســؤوليات ضمن فترة زمنيــة معينة وتكون عادة سنة تقويمية واحد.

**١٤ ـ وسطاء إعادة التامين (Reinsurance Broker)**

وهي شركــات أو هيئات تتــولى الــوســاطــة في اســنــاد الأخطار من الشركــة المسندة الى معيد التأمين لقاء عمولة يدفعها معيد التأمين.

### ١٥ ـ قسط إعادة التأمين (Reinsurance Premium)

وهو ذلك الجزء من القسـط الذي تدفعـه الشركة المسنـدة الى معيد التأمين، ويتم اسناد اقساط اعادة التأمين بنفس النسبة التي يتم استلامها من المؤمن له وهناك طريقتان في اسناد هذه الاقساط.

أ ـ على اساس القسط الاجمالي (Gross Premiun). أي قبل طرح أي خصم (كخصم التعريفة او خصم الوكيل).

ب ـ على أســاس القسط الصــافي (Net Premium) وهـذا يعني بعـد طرح خصم التعريف.

### ١٦ ـ لويدز (Lloyds)

مؤسسة تأمين وإعادة فريدة من نـوعها في العالم، يعود تاريخ نشوئها الى أواخر القـرن السابع عشر ويـرتبط منشأ مقرهـا بمقهى كان يـديره شخص يـدعى (ادوارد لويـد) في لندن في ذلك الحين كـان هذا المقهى ملتقى لأصحـاب السفن والتجار ومكتتبي التأمين وكـان المستر لويـد يزودهم بأخبار البـواخر وبلوازم الكتابة من اقلام وورق حتى أصبح هـذا المقهى بعد وفاة صاحبه أهم مـركـز لملتقى رجال التأمين في لنـدن عـام ١٧٣٤. مـؤسسة لـويـدز لا تكتتب التأمين، وانما مكتتبي التأمين هم الذين يقومون بذلك ومسؤليتهم فردية وغير محددة. لا يقبل مكتتب في لويدز الا بعد تقـديم ضمانات مالية معينة، ولا يحق لأية جهة التعامل مع هؤلاء المكتتبين إلا بواسطة (وسطاء لويدز).

### عقد اعادة التأمين

كما أن عقد التأمين ينظم ويحدد العلاقـة بين شركات التأمين والمؤمن لهم، كذلك فإن عقـد إعادة التأمين يبرم بين شركة التأمين ومعيد التأمين ولا عـلاقة للمؤمن له الاصلي بهذا العقد مطلقاً، فهـو لا يستطيع الرجوع على معيد التأمين في اي من

التزامات الاخير، فالخصومة لا تتحقق بين المؤمن له الأصلي ومعيد التأمين.

وعقد إعادة التأمين، كأي عقد اخر، يعتمد على ركني الايجاب والقبول ايجاب الشركة المسندة وقبول معيد التأمين للأخطار المراد إعادة تأمينها.

## خصائص عقد إعادة التأمين

### ١ ـ المصلحة التأمينية (Insurable Interest)

كما للمؤمن له مصلحة تأمينية في الشيء المؤمن عليه، كذلك للشركة المسندة (شركة التأمين) مصلحة تأمينية في الأخطار المعاد تأمينها والتي أساساها ومصدرها وثيقة التأمين الأصلية، وأساس المصلحة التأمينية تتمثل في ذلك الجزء من المخاطر التي تقبلها شركة التأمين والتي تزيد على طاقتها الاحتفاظية.

### ٢ ـ منتهى حسن النية (Utmost Good Faith)

وبموجب هذا المبدأ، فان على الشركة المسندة الافصاح عن كافة الحقائق الاساسية المتعلقة بالمخاطر المراد إعادة تأمينها لكي يستطيع معيد التأمين على ضوء هذه المعلومات تقرير ما إذا كان بإمكانه قبول الأخطار موضوع البحث أو قبولها بشروط معينة أو عدم قبولها نهائياً. ومن الحقائق الجوهرية الواجب التصريح بها وقت ابرام عقد إعادة التأمين هي:

أ ـ طبيعة الأخطار المراد إعادة تأمينها.

ب ـ الخبرة السابقة للشركة المسندة لمثل هذه الاخطار والاحصائيات المتيسرة.

ج ـ الخبرة السابقة في العامل مع معيدين سابقين.

د ـ احتفاظ الشركة المسندة.

### ٣ ـ عقد إعادة التأمين من عقول التعويض

(Contract of Indemnity)

إن عقد إعادة التأمين يعيد شركة التأمين الى نفس المركز المالي الذي كان عليه قبل حدوث الضرر بموجب حدود الاتفاق المنصوص عليه في الاتفاقية المبرمة بين الشركة ومعيد التأمين.

### اغراض إعادة التأمين

لكل شرك ةتأمين طاقة إحتفاظية معينة للاخطار، وتحدد هذه الطاقة العوامل التالية:

أ ـ ضخامة رأسمالها.

ب ـ قوة اختياطياتها.

ج ـ حجم أعمالها (الكثرة العددية).

د ـ خبرتها واحصائياتها.

بعد أن تحدد شركة التأمين احتفاظها للأخطار وفق العوامل المذكورة، فإنها تستطيع الاكتتاب بكافة الاخطار ضمن هذه الحدود دون الحاجة الى اعادة التأمين إلا أنه في كثير من الاحيان تجابه الشركة طلبات تأمين بمبالغ تزيد كثيراً عن حدود احتفاظها فتضطر في هذه لاحوال الى إعادة تأمين ما يزيد عن احتفاظها لدى شركات او هيئات تتعاطى أعمال اعادة التأمين. فلو فرضنا ان لشركة التأمين طاقة احتفاظية بحدود ـ / ٧٥ر٠٠٠ دينار لاخطار الحريق. حينئذ تستطيع اصدار كافة الوثائق بهذه الحدود دون الحاجة الى اعادة التأمين، وبما أن الطبيعة التجارية تحتم عليها تلبية طلبات المؤمن لهم تلبية ناجزة لذلك تقوم باعداد ترتيبات اعادة التأمين للتخلص من المسؤوليات العالية. لذلك فان من اهم اغراض إعادة التأمين هو تمكين الشركة المسندة من قبول أخطار تزيد كثيراً عن طاقتها الاحتفاظية.

أما الغرض الثاني من إعادة التأمين فهو حماية الشركة المسندة من الكوارث بسبب التراكم الذي يصيبها نتيجة اصدار وثائق تأمين نمفردة قد تشكل خطراً واحداً.

أفضل مثال على ذلك التراكم هي الاسواق المزدحمة. فالشركة تقوم باصدار وثائق لكل صــاحب متجر يرغب التأمين. وفي معظم الحالات تكون مبــالغ هذا المخازن ضمن الطاقــة الاحتفاظية للشركة، الخطورة تكمن في ان حــريقاً واحداً قـد يتسرب الى عدة مخازن وقـد يشكل منطقة كبيرة من الســوق، لذلك تقــوم الشركة بعملية اعادة التأمين للتخفيف من حدة الكارثة.

لـذلك يصبح القــول بأن إعــادة التأمين تقي شركــات التأمين من الاخطــار وويلات الكوارث. عندما ترغب شركة التأمين باجراء عملية اعادة التأمين فانها تأخذ الامور التالية بنظر الاعتبار قبل الدخول في العلاقة التعاقدية:

١ ـ سمعة ومكانة شركة إعادة التأمين.

٢ ـ توزيع أعمال إعادة التأمين على أكبر رقعــة جغرافية من معيدي التأمين وفي مختلف الدول.

٣ ـ تحقيق أفضل الشروط والعمولات.

٤ ـ العمل على الحفاظ على ديمومة هذه العلاقة واستمراريتها.

## العوامل المؤثرة في إعادة التأمين

ان معيـد التأمين في تحمله تبعــة المخاطــر من الشركة المسنـدة يأخذ بنظــر الاعتبار الامور التالية:

١ ـ التوزيع الجغرافي.

٢ ـ اسلوب ومكانة الشركة المسندة.

٣ ـ خصائص وانواع التأمينات المختلفة.

### ١ ـ التوزيع الجغرافي:

لتحقيق محفظة متوازنة فان معيد التأمين يقوم بقبول إعادة تأمين الاخطار من رشكات مختلفة ومن كافة أنحاء العالم. فن الخسائر التي يتكبدها معيد التأمين في جزء معين في العالم تطفأها الأرباح المتحققة من الأجزاء الأخرى. فالتركيز والتراكم في الأخطار قد يعرض المعيد الى خسائر كبيرة، فمثلاً عندما يقرر معيد التأمين قبول أعمال الحريق فانه لا يركز جهوده على سوق معين وبحصص كبيرة وانما يميل الى قبول حصص صغيرة من أسواق متعددة من كافة انحاء العالم فيحقق بذلك التنويع في الأخطار من جهة والكثرة من جهة اخرى، وفوق ذلك كله التوزيع الجغرافي السليم على أكبر رقعة ممكنة من الشركات المسندة.

### ٢ ـ مكانة الشركة المسندة وأسلوب عملها:

إن معيد التأمين ملزم بقبول كافة الأخطار المسندة الى الاتفاقية بموجب بنودها وليس له الحق في مناقشة سياسة الشركة في قبول الأخطار ولهذا كان لأسلوب الشركة في كيفية انتقاء الأخطار واسنادها الى الاتفاقية الأثر البعيد على محفظة المعيد.

لذا فان المعيد قبل الدخول في اتفاقية مع الشركة المسندة ـ يراعي الامور التالية:

أ ـ السمعة والملاءة المالية للشركة المسندة.

ب ـ خبرة وكفاءة القائمين على ادارة الشركة.

ج ـ سياسة الاكتتاب العامة في الشركة، وفيما اذا كانت الاخيرة حذرة في انتقاء الاخطار.

د ـ الطاقة الاحتفاظية للشركة ونسبة الاحتفاظ الى الأقساط.

### ٣ ـ خصائص وأنواع التأمينات:

تطبيقاً للقانون المعدل القاضي بقلة الخسائر كلما كثرت وتنوعت التأمينات، فان من مصلحــة شركات إعــادة التأمين ان لا تقتصر على قبول نــوع واحد من التأمين، اذ يجب ان يكون هنــاك تنويع وتعــدد فيها، الا أن التنــويع والكثرة لا يكفيان اذا كانت تحوى بين طياتها على مبالغ كبيرة وأخرى صغيرة الأمر الذي يفقد محفظة المعيــد التجانس في حدة وحجم المخاطر. أما الأمــور التي يأخذها معيد التأمين بنظر الاعتبار عند قبول اتفاقية اعادة تأمين او عملية اعادة تأمين اختياري فهي.

١ ـ نــوع الاتفاقية المعروضــة (فيما اذا كانت مشاركة او فــائض او زيادة الخسارة).

٢ ـ المنطقة الجغرافية المتأتية منها الأعمال.
٣ ـ سياسة الشركة في اكتتاب الأخطار.
٤ ـ خبرة وتجارب الشركــة المسنــدة لفترة معينــة من السنين (السنــوات الخمس الاخيرة).

٥ ـ سعة الاتفاقية ومسؤولية معيدي التأمين.

٧ ـ فيما اذا كانت الاتفاقية مفتوحة (open) او مغلقة (blind).
٨ ـ العمولة وعمولة الارباح.
٩ ـ الاقساط المتوقعة للاتفاقية.

١٠ ـ أسماء المعيديــن الاخرين الذين قبلوا حصصــاً في الاتفاقية، وفيما اذا كان احد منهم قد رفض الحصة المعروضة عليه.
١١ ـ سمعة ومكانة الشركة المسندة.
١٢ ـ حدود احتفاظ الشركة المسندة.

## طرق إعادة التأمين

## METHODS OF REINSURANCE

تتم اجراءات إعادة التأمين بطريقتين رئيسيتين:
أولاً: ـ إعادة التأمين الاختياري.
ثانياً: إعادة التأمين الاتفاقي.

### اولاً ـ إعادة التأمين الاختياري:

وتعتبر أولى طرق إعـادة التأمين التي بموجبهـا يتم عرض كل عمليـة إعادة تأمين على حـدة من قبل الشركة المسنـدة الى الشركة الميعـدة، وللشركة الأخيرة الخيار في قبول العملية او رفضها او قبولها بشروط معينـة بعد دراسة شاملة للموضوع. وتتم الاعادة الاختيارية وفق الخطوات التالية:

أ ـ تنظم الشركـة المسنـدة قسيمـة الاعـادة (Reinsurance Slip) بنسختين، وتحتي هذه القسيمة على معلومـات إجمالية عن الخطر المراد إعادة تأمينه:

- نوع التأمين.
- رقم الوثيقة.
- اسم المؤمن له الأصلي.
- العنوان.
- مبلغ التأمين الكلي.
- السعر.
- مدة التأمين من .... إلى ...
- احتفاظ الشركة المسندة.
- العمولة المطلوبة.
- التعويضات السابقة.

ب ـ تـرسل هذه القسيمة الى معيد التـأمين، الذي على ضوء هذه المعلـومات يقـرر موقفـه من قبول العـرض او رفضه. ويثبت ذلك على النسخـة الثانيـة، وتوقع ثم تعاد الى الشركة المسندة.

ج ـ في حالة القبول، فان الشركة الميعـدة تقوم باصدار وثيقة اعادة التأمين وتعتبر دليل اثبات قيام العقد بين الشركة المسندة والشركة المعيدة.

يستنتج مما تقدم بأن هذه الطريقة مطـولة ومعقدة وغير عملية، خاصة اذا كانت الشركة المسندة في بلد غير بلد الشركـة المعيدة، حينئذ تتطلب العملية تكبد مصاريف ادارية اضـافة الى المدة الطويلة التي تستغرقهـا اكمال العملية وهذا الامر يتعـارض مع الطبيعة التجاريـة لأعمال التأمين التي يجب ان تتم بأسرع وقت وبأقل كلفة ممكنة.

تكون عمولة الاعادة الاختيارية أقل من عمولة الاتفاقية للأسباب التالية:

١ ـ تكبد معيد التأمين مصاريف ادارية اكثر.

٢ ـ عدم تحقق مبدأ الكثرة العددية لمعيد التأمين.

٣ ـ تتسم أعمال الإعـادة الاختيارية بكـونها اعمال رفضتها الاتفاقيـة، أما بسبب ضخامة مسؤوليتها، لكونها تحوى مخطر تستثنيها الاتفاقية أو لكونها تهدد توازن الاتفاقية وأخيراً فان العمليات الاختيارية لا تكون خاضعة لعمولة الارباح.

## ثانياً ـ إعادة التأمين الاتفاقي:

واتفاقيات إعادة التأمين تعتبر تطوراً للطريقة الاولى، وهي تعقد بين الشركة المسندة ومعيـد التأمين، بموجبها تكون الشركـة المسندة ملزمة بـاعادة تأمين ذلك الجزء من الخطر الـذي يفيض عن حدود احتفاظهـا الى معيدي التأمين من كل خطر تكتتب به دون استثناء، ويكون معيد التأمين ملزماً كذلك بقبول كافة هذه الاخطار ضمن شروط وحدود الاتفاقية. وتقسم اتفاقيات إعادة التأمين الى قسمين:

١ ـ الاتفاقية النسبية: (Proportional Treaties).
ـ الفائض (Surplus).
ـ المشاركة (Quota Share).

٢ ـ الاتفاقيات غير النسبية: (Non-Proportional Treaties).
ـ زيادة الخسارة (Excess Loss).
ـ وقف الخسارة (Stop loss).

وتتميز طريقة إعادة التأمين الاتفاقي بكونها تتطلب أقل الجهود والنفقات الادارية، كما أنها تمنح الشركات المسندة تسهيلات تلقائية وسريعة في قبول الاخطار من المؤمن لهم، وفي الوقت ذاته توفر على معيد التأمين جهوداً ادارية ومصاريف كبيرة لذلك فان عمولة اعادة التأمين في الاتفاقيات تكون أكثر من عمولة الاختياري. هذا علماً بأن كافة الاتفاقيات النسبية تكون خاضعة الى شرط عمولة الأرباح.

ويمكن اجمال أهم المواد التي تحتويها الاتفاقية بما يلي:

١ ـ نطاق الاتفاقية: ويشمل نوع الأخطار المغطاة، وحدود مسؤولية المعيدين، واحتفاظ الشركة المسندة.

٢ ـ الاستثناءات.
٣ ـ النطاق الجغرافي للاتفاقية.
٤ ـ عمولة إعادة التأمين.
٥ ـ تسوية التعويضات.
٦ ـ عمولة الارباح.
٧ ـ الاحتياطيات والفوائد.
٨ ـ طرق اعداد الحسابات.
٩ ـ تاريخ بدء وانتهاء الاتفاقية.

١٠ ـ الغاء الاتفاقية.

١١ ـ التحكيم.

وتظهر كافة المعلومات أعلاه في صلب مواد الاتفاقية. ولقد تطورت الاتفاقيات مؤخراً بحيث أصبحت كافة المعلومات المهمة للاتفاقية تدون بموجب جدول خاص يلحق بالاتفاقية، وتعرف هذه الاتفاقيات بالاتفاقيات الجدولية (Scheduled Treaties).

ويتم تنظيم الاتفاقيات بالاتصال مع معيد التأمين القائد (Leading Reinsurer) الذي يتم الاتفاق معه على جميع الخطوط الرئيسية والشروط الجوهرية للاتفاقية وحصته من الاتفاقية بعدئذ يتم الاتصال ببقية المعيدين الذين يقبلون الحصص وفق شروط المعيد القائد. ومن ثم يتم تنظيم الاتفاقية ويزود كل معيد تأمين بنسخة منها توضح فيها حصته والشروط.

اما التعديلات التي تجري على الاتفاقية، فتتم بموجب ملاحق (Addenda).

## أنواع اتفاقيات إعادة التأمين

### الاتفاقيات النسبية: (Proportional Treaties)

### أولاً ـ اتفاقية (المشاركة) (Quota Share Treaty)

وبموجب هذه الاتفـاقية، تحتفظ الشركة المسندة بحصـة تأخذ شكل نسبة مئويـة ثابتة من جميع الأعمال الخاضعة لـلاتفاية، وتغطي الاتفاقيـة الحصة النسبية المتبقية وتكون الاتفاقية خاضعة الى حد أقصى ما يمكن اسناده اليها.

إن الأقساط تقتسـم بين الشركة المسندة ومعيـدي التأمين بنسبـة الحصة التي تحتفظ بها الشركـة المسنـدة الى حصـة معيـدي التأمين من مبلغ التأمين، وذلك بعد استبعـاد ما يفيض عن نطـاق الاتفاقية. وتقسم التعـويضات بنفس أساس توزيع مبلغ التأمين والأقساط.

تمتـاز هذه الطـريقـة بـالسهولـة في التطبيق، اذ لا يقتضي تطبيقهـا الا أقل الجهود الادارية، كما أنها لا تحتـاج الى جهاز فني ذو كفاءة عاليـة لأجل اعداد حساباتها.

ان هذا النوع من الاعـادة يلاقي قبولاً حسناً لـدى معيدي التأمين، لأن ذلك يحقق لمعيد التأمين فرصة المساهمة في كافـة الاخطار المسندة للاتفاقية، وساء كانت كبيرة او صغيرة، لهذا فان العمولـة التي يمنحها معيد التأمين الى الشركة المسندة تكون عالية عادة.

أما بالنسبة للشركة المسندة فان تأثير الاتفاقية يظهر في النواحي التالية:

أولاً ـ حرمانها من حق اختيار الأخطار الجيدة للاحتفاظ بها، وبالتالي عدم التمكن من تحديد الاحتفاظ لكل خطر حسب درجته وحدته.

ثانياً ـــ حرمانها من الجزء الذي يجب أن يعـاد الى معيد التأمين مهما صغر حجم الخطر، وحتى ولو كان ضمن طاقتها الاحتفاظية.

**ثانياً ـ اتفاقية الفائض: ( Surplus)**

وبموجب هذه الاتفاقيـة تحتفظ الشركة المسندة بقدر معين من مبلغ تأمين الخطر الـواحد، ويسمى الاحتفـاظ أو الخط (Line)، وتغطي الاتفـاقية مـا يفيض عن احتفاظ الشركـة المسندة ولحد عدد معين من الخطوط لـو اضعاف الاحتفاظ (مثلاً ١٠ خطوط). وهـذا يعني بأن أي خطر لا يتجاوز مبلغ تأمينه حدود الاحتفاظ، لا يعاد تأمينه أما اذا تجاوز الاحتفاظ حينئذ يكون من نصيب الاتفاقية بحدود عدد الاحتفاظ. وما يزيد عن ذلك يعاد تأمينه اختيارياً.

مثال: فـرضنا ان اتفـاقية فـائض (الحريق) تنص على أن احتفـاظ الشركة المسندة هو -/ ١٠٠٠٠ دينار للخطر الواحـد وأن مسؤولية الاتفاقية محددة بـ (٨ خطوط) ولـو فرضنـا ان صدرت ٤ وثـائق بمبلغ -/ ٥٠٠٠ دينـار و -/ ١٢٠٠٠ دينار و -/ ٧٠٠٠٠ دينار و -/ ١٠٠٠٠٠ دينار فان توزيعها يكون كما يلي:

| مبلغ الوثيقة | الاحتفاظ | الاتفاقية | الاختياري |
|---|---|---|---|
| ٥ر٠٠٠ /- | ٥ر٠٠٠ /- | ٠٠٠٠ | ٠٠٠٠٠٠ |
| ١٢ر٠٠٠ /- | ١٠ر٠٠٠ /- | ٢ر٠٠٠ /- | ٠٠٠٠٠٠ |
| ٧٠ر٠٠٠/- | ١٠ر٠٠٠/- | ٦٠ر٠٠٠/- | ٠٠٠٠٠٠ |
| ١٠٠ر٠٠٠/- | ١٠ر٠٠٠/- | ٨٠ر٠٠٠/- | ١٠ر٠٠٠/- |

يـلاحظ بأن مسـؤوليـة معيـد التأمين لا تبـدأ الا بعـد استنفـاد الطـاقـة الاحتفاظية للشركة المسندة، لايعاد تأمين أي جزء منها، ونظراً الى كون اتفاقية (الفـائض) هي مـن الاتفـاقيـات النسبيـــة، فـان الاقســاط والتعــويضــات والاستردادات توزع بنسبة توزيع مبلغ التأمين الاصلي.

وقد يأخـذ الفائض صـور عديدة، كـالفائض الثـاني، او كالفـائض الثالث وتتحـدد هــذه الفـوائض بخطـوط معينـــة يـراعى في تنظيمهـا مــوازنـة الاتفـاقيـة ولا بـد لنـا أن نتطـرق الى مـوضـوع تـوازن الاتفـاقيـة. فــالامــور التي تحقق تــوازن أيــة اتفــاقيـــة تعتمـــد على

العناصر الرئيسية التالية:
أ الكثرة العددية.
ب ـ التجانس.
ج ـ النتائج الجيدة المعتمدة من الخبرة السابقة للفرع المعين من التأمين.

فبالنسبة لاتفاقية الفائض، نجد ان جميع الاخطار المؤمنة تسهم في خط الاحتفاظ الذي قد يحوي بعضها بالكامل، وان القسم الاكبر من هذه الاخطار يسهم في الفائض الاول، ولا يصل الى الفائض الثاني الا قلة من الاخطار. أما الفائض الثالث ـ وان وجد ـ فلا تصله الا بعض الاخطار المنفردة.

ان قياس الاتفاقية المتوازنة يعتمد على النسبة بين الاقساط السنوية والحد الاقصى للفائض الاول، فان التوازن يكون متحققاً في الفائض الاول اكثر من الفائض الثاني، والفائض الثاني اكثر من الفائض الثالث، لذلك نجد عمولة الفائض الثاني أقل من عمولة الافئض الاول، وعمولة الفائض الثالث أقل من عمولة الثاني.

تعتبر طريقة اعادة التأمين على أساس الفائض، من افضل طرق اعادة تأمين الحريق، والبحري (البضائع)، او هياكل السفن، حيث يتسنى للشركة المسندة التفرقة بين الاخطار، وتحدد الاحتفاظ وفقاً للأسس الفنية بعد فحص الاخطار فنياً ويتوقف استخدام الشركة المسندة لهذه الطريقة على طبيعة عملها وكبر او صغر حجم أعمالها، ولا يؤخذ على هذه الطريقة الا كون تنفيذها يتطلب جهوداً فنية وادارية لتوزيع الاخطار توزيعاً دقيقاً ومراقبتها لأجل تفادي التراكم.

## الاتفاقيات غير النسبية: Non - Proprtional Treatles

### أولاً ـ اتفاقية زيادة الخسارة (Excess of Loss)

وتصنف هذه الاتفاقيات تحت باب الاتفاقيات غير النسبية نظراً لانعدام مبدأ التوزيع النسبي في الأقساط والتعويضات بين الشركة المسندة والشركة المعيدة، وبهذه الطريقة تتحمل الشركة المسندة اولوية معينة من كل تعويض او عدة تعويضات.

ناجمة عن حادث واحد ويتحمل معيد التـأمين ما يزيد عن ذلك الى حد معين أيضاً ممتفق عليه، كما يمكن تنظيم الغطاء بأكثر من طبقة واحدة (Layer).

مثال: لو فرضنا بأن الشركة المسندة نظمت اتفاقية زيادة الخسارة لأعمال المسؤولية المدنية بأولوية قدرها ـ/ ٢٠٠٠ دينار وطبقة اولى (First Layer) حدودها ـ/ ١٨٠٠٠ دينار ما يزيد على ـ/ ٢٠٠٠ دينار للحادث الواحد، وطبقة ثانية حدودها ـ/ ٣٠٠٠٠ دينار ما زاد عن ـ/ ٢٠٠٠٠ دينار للحادث الواحد.

ولو فرضنا ان حدثت خلال سنة معينة خمسة تعويضات هي كما يلي.

ـ/ ٥٠٠٠ دينار (تاريخ الحادث ١/٤/١٩٦٨)
ـ/ ١٠٠٠ دينار (تاريخ الحادث ٣/٦/١٩٦٨)
ـ/ ٣٠٠٠٠ دينار (تاريخ الحادث ٤/٧/١٩٦٨)
ـ/ ٥٠٠٠ دينار (تاريخ الحادث ١/٩/١٩٦٨).
ـ/ ٦٠٠٠٠ دينار (تاريخ الحادث ١/٩/١٩٦٨) ـ حادث واحد فان توزيع التعويضات يتم بالشكل التالية:

| مبلغ التعويض | أولوية الشركة المسندة | التطبقة الاولى | التطبقة الثانية | الفضلة |
|---|---|---|---|---|
| ـ/ ٥٫٠٠٠ | ـ/ ٢٠٠٠ | ـ/ ٣٠٠٠ | ـ/ـ | - |
| ـ/ ١٠٠٠ | ـ/ ١٠٠٠ | ـ/ـ | ـ/ـ | - |
| ـ/ ٣٠٠٠٠ | ـ/ ٢٠٠٠ | ـ/ ١٨٠٠٠ | ـ/ ١٠٠٠٠ | - |
| ـ/ ٦٥٠٠٠ | ـ/ ٢٠٠٠ | ـ/ ١٨٠٠٠ | ـ/ ٣٠٠٠٠ | / ١٥٠٠٠ |

يلاحظ بأن التعويض الرابع والخامس ناشئان عن حادث واحد، لذا فان أولوية الشركة تكون على أساس مجموع هذين التعويضين. كما أن الفضلة التي تزيد على حدود مسؤولية الطبقة الأولى والثانية تقع على عاتق ومسؤولية الشركة المسندة.

أما الأقساط الواجبة الدفع الى معيد التأمين، فتمثل نسبة مئوية معينة من اجمالي الاقساط المكتتب بها خلال سنة تقويمية كاملة لفرع التأمين المراد حمايته.

وتحدد هذه النسبة استناداً الى عوامل رئيسية أهمها احصائيات السنوات الخمس الماضية والاقساط السنوية المتوقعة، وحدود اولوية الشركة المستندة والمسؤولية القصوى لمعيد التأمين للحادث الواحد.

ويحتسب السعر على أساس اجمالي الاقساط الصافية (الأقساط زائداً الاقساط الاضافية ناقصاً الاقساط المرجعية) خلال السنة التقويمية. وتؤدي شركة التأمين الى معيد التأمين قسطاً اولياً في بداية السنة يسمى بالقسط المودع (Deposit Premiun) وقد يكون هذا القسط قسطاً أدنى (Minimun Premium) يعدل في نهاية السنة بموجب السعر المتفق عليه.

ولقد استحدث نظاماً آخر في احتساب القسط وهو النظام المبني على اساس الكلفة الفعالة: ويسمى (Buming Cost Formula) ويعتمد السعر في هذا النظام على مجموع ما تكبده معيد التأمين من التعويضات خلال السنة (المدفوعة الموقوفة) مضروباً في

$\frac{١٠٠}{٧٥}$ أو $\frac{١٠٠}{٧٠}$ وبحد أدنى وأعلى للسعر مثلاً ٣٪ و ١٠٪ على التوالي.

ومثال على ذلك نفترض أن هناك اتفاقية زيادة خسارة خاضعة الى قسط أولي قدره ـ/ ٣٠٠٠ دينار سنوياً وبحد أدنى للسعر قدره ٣٪ وحد أعلى قدره ١٠٪ وأن الاقساط الاجمالية السنوية للاتفاقية هي ـ/ ١٠٠ر٠٠٠ دينار وأن

قاعدة الكلفة الفعالة هي $\frac{١٠٠}{٧٥}$.

أولاً: اذا كانت التعويضات التي تكبدها معيد التأمين خلال السنة هي ـ/ ١٥٠٠ دينار فان القسط المستحق لمعيد التأمين يحتسب كما يلي:

$$١٥٠٠ \times \frac{١٠٠}{٧٥} = -/ ٢٠٠٠ \text{ دينار}$$

$$\frac{٢٠٠٠}{-/١٠٠ر٠٠٠} = ٢٪$$

وبما أن القسط الادنى هو ٣٪ لـذلك فان القسط الواجب تسديـدة الى معيد التأمين هو -/ ٣٠٠٠ دينار.

ثانياً: اذا كانت التعويضات التي تكبـدها معيد التأمين خلال السنة هي -/ ٦٠٠٠ دينار فان القسط المستحق لمعيد التأمين يحتسب كما يلي:

$$٦٠٠٠ \times \frac{١٠٠}{٧٥} = -/٨٠٠٠ \text{ دينار.}$$

$$\frac{٨٠٠٠}{١٠٠ر٠٠٠} = ٨٪$$

وبما أن هذه النسبة لم تزد على الحد الاعلى (٩٪) لذلك فان القسط المستحق لمعيد التأمين هو ـ/ ٨٠٠٠ دينار.

ثالثـاً: اذا كانت التعـويضات التي تكبـدها معيـد التأمين خلال السنـة هي -/---ر١٢ دينار فان الاحتساب يكون كما يلي:

$$١٢ر٠٠٠ \times \frac{١٠٠}{٧٥} = ١٦ر٠٠٠ \text{ دينار}$$

$$\frac{١٦٠٠٠}{١٠٠ر٠٠٠} = ١٦٪.$$

وبما أن السعر الأعلى هو ١٠٪ لذلك فـان القسط المستحق لمعيد التأمين هو -/٠٠٠ر١٠ دينار، ان لدقة التعويضات الموقوفة أهمية قصوى بالنسبة لهذه الاتفاقيات، لأن لها دور جوهري في تحديد القسط المستحق لمعيد التأمين، علماً بأن هذه الاتفاقيات خاضعة لتعديل نهائي بعد انتهاء كافة المسؤوليات.

التطبيق العملي:

يتسم اسلوب تطبيق اتفاقية زيادة الخسارة بكونه بسيط للغاية، لا يتطلب الا ادنى الجهود والنفقات الادارية.

فقسط إعادة التأمين يستخرج على أســاس نسبة من اجمالي الأقساط ويتم احتسابـه بعملية حســابية بسيطـة، وأما التعـويضـات فـلا يتم مطالبـة معيد التأمين بحصتـه الا في حالـة استنفـاذها أولـويـة الشركة المسنـدة، ويحتسب التعويض على أســاس صافي الخســارة (Ultimate Net Loss) وهـذا يعني بعد طرح كافة الاستردادات المتحققة على التعويض.

**مثال:**

**المعلومات:**

١ ـ اتفاقية (زيادة خسارة) السيارات الالزامي.
٢ ـ الطبقة الاولى ـ/ ٠٠٠ر١٥ دينار مـا يزيد على ـ/ ٠٠٠ر٢٠ دينار للحادث الواحد.
٤ ـ حدثت التعويضات خلال السنة كما يلي:

ـ بتاريخ ٣/ ١/ ١٩٧٠ تعويض بمبلغ ـ/ ٣٠٠٠ دينار.
ـ بتاريخ ٦/٧/ ١٩٧٠ تعويض بمبلغ ـ/ ٠٠٠ر١٠ دينار.
ـــ بتـاريخ ١٣/ ٩/ ١٩٧٠ حدث تصــادم بين بـاصين نجم عنـه الحوادث التالية:

أ ـ وفاة ٤ أشخاص مبلغ التعويض ـ/ ٣٠٠٠ دينار.
ب ـ عشرة جرحى مبلغ التعويض ـ/ ٥٠٠٠ دينار لكل واحد.
ـ بتاريخ ٢٠/ ١٠/ ١٩٧٠ تعويض مبلغ ـ/ ٠٠٠ر٦٥ دينار.

المطلوب:

١ ـ ايجاد احتفاظ الشركة المسندة من هذه التعويضات.
٢ ـ ايجاد حصة معيدي الطبقة الأولى والثانية.

الحل:

| الاحتفاظ | حصة معيدي الطبقة الأولى | حصة معيدي الطبقة الثانية | مسؤولية الشركة المسندة |
|---|---|---|---|
| -/٣٠٠٠ | - | - | - |
| -/٥٠٠٠ | -/٥٠٠٠ | - | - |
| -/٥٠٠٠ | -/٣٠٠٠ | - | - |
| -/٥٠٠٠ | -/١٥٠٠٠ | -/٣٠٠٠٠ | -/١٥٠٠٠ |
| -/١٨٠٠٠ | -/٢٣٠٠٠ | -/٣٠٠٠٠ | -/١٥٠٠٠ |

- احتفاظ الشركة المسندة -/١٨٫٠٠٠ + -/١٥٫٠٠٠ = -/٢٣٫٠٠٠ دينار.
- حصة معيدي الطبقة الأولى والثانية = -/٥٣٫٠٠٠ دينار.

## ثانياً ـ اتفاقية ايقاف الخسارة(Stop Loss)

وهذه الطريقة نادرة التطبيق، وتتلخص في أن معيد التأمين يدفع الخسائر بحدود معينة اذا زاد معدل التعويضات خلال فترة التغطية (سنة) عن نسبة معينة من اجمالي الأقساط الصافية لذات الفترة (٨٠٪ منها مثلا).

يتم احتساب قسط معيد التأمين على أساس سعر معين ينسب الى اجمالي الاقساط الصافية. تستخدم هذه الطريقة في إعادة تأمين بعض الفروع التي يتغير فيها معدل التعويضات من سنة الى أخرى تغيراً غير عادي، كما هو الحال في تأمين البرد. (Hail).

# الفصل الثاني

## الصندوق التبادلي
## MUTUAL FUND

القليل من الدراسات فقط تعرضت لموضوع الصندوق التبادلي، وحتى فيت عرضها له كانت دراسات مقتضبة وترجع الصعوبة في التعمق بمثل هذه الدراسة الى صعوبة تكوين وادارة هذا النوع من المؤسسات المالية والتي يحدد الهدف منها للاستثمار الامثل (بأعلى عوائد).

وتتمثل شركات التأمين على الحياة بأنها مؤسسات مالية تبادلية، ويعني بذلك ان حامل وثيقة التأمين هو المالك الحقيقي لهذه المؤسسة او (الصندوق) وله الاولوية على الاصول، المتلكات والاستثمارات الخاصة بالصندوق والتمثلة بمبلغ الوثيقة والقيم النقدية المتراكمة بها وذلك في حالات التصفية او الاستحقاق (وفاة العضو او بلوغه سن التقاعد).

تتميز ادارة شركات التأمين على الحياة والصندوق التبادلي عن الشركات المساهمة في ان الاولى يشرف عليها مجلس أمناء منتخبين من حملة الوثائق المشتركة مع الارباح. بينما يشرف على أعمال الاخيرة مجلس ادارة ممثل للجمعية العمومية (حملة الاسهم).

كما يختلف الصندوق التبادلي من حيث ان هناك حملة وثائق لهم اولوية على دائني المؤسسة بينما تشكل الشركات المساهمة من حملة اسهم ولدائني الشركة وحملة النسدات اولوية عليهم في الرجوع الى ممتلكات الشركة وعوائدها او عند التصفية.

نعرض فيما يلي اهم الاسس التي تنير معالم الطريق لتوضيح مفهوم الصندوق التبادلي على ان هذه الاسس العام ة يمكن تكييفها حسب ما يناسب السوق المحلي.

**يتميز استثمار الصندوق التبادلي بحقيقتين هامتين:**

الاولى: ان الهدف في الايفاء الاكتواري يجد اوجه في هذه الصندوق.

الثاني: ان الهدف من الاستثمار في الصندوق يركز على الحصول على دخل اكبر اكثر من التركيز على عامل السيولة وذلك بالاستثمار في ضمانات معتمدة، ثابتة.

## أولاً تأسيس الصندوق التبادلي:

١ ـ يعتبر الصندوق التبادلي احد المؤسسات الاستثمارية.
٢ ـ ترد الاهمية الاساسية للصندوق في تركيزه على النتائج النهائية المطلقة والاستمرارية (١) ولا يعني بالنتائج في الاجل القصير. لذلك فان على خلاف ما نص عليه القانون يجب ان تعفى هذه الصناديق من أية نظم او ضغوط الزامية (من قبل الدولة) بالاخص بشأن انواع الاستثمار وطرقه
٣ ـ عادة ما يبار ك انشاء مثل هذه الصناديق من قبل الدولة.
٤ ـ ان طبيعة مثل هذا الصندوق من الصعوبة بمكان انشاؤه وتأسيسه.
على أي حال يمكن عند انشائه ان يتخذ أحد الاشكال القانونية التالية:

أ ـ كضامن خارجي (حافظ لاموال المستثمرين «برامج التقاعد» الحياة، التأمين الادخاري).
ب ـ استثمار ثنائي باشراك شركة مساهمة في تأسيسه مع شركة التأمين (التبادلية).
جـ ـ كمؤسسة تابعة لشركة التأمين.

٥ ـ ان الارباح جميعها من حق حملة الوثائق.
٦ ـ يقوم اختيار مجلس الامناء والادارة المشرفة على الصندوق بواسطة حملة الوثائق المشتركة في الارباح. عموماً حملة الوثائق وحدهم مع تحديد حجم معقول للاستثمار الجديد بحد أدنى كفيل بأن يهيىء لتشكيل مثل هذه الصناديق.

٧ ـ بحالة معاملة الصندوق كالشركة التابعة للشركة الام يمكن الى حد ما تحقيق ذلك عن طريق شراء ادارة الشركة الام لوثائق عديدة مشتركة

---

(١) هنا تفسر فكرة برامج التقاعد التي تعرضنا الى التعليق عليها تحت عنوان التأمينات الاجتماعية والتضخم (النواحي الميكانيكية في التأمينات الاجتماعية) وذلك بتحديد اهمية النواحي الاكتوار ية على المدى البعيد.

مع الارباح واضافة وثائق اخرى لها عن طريق تأمين مديري شركة التأمين بـوثيقــة رجل الاعمال Key man Policy ودخـــول الاقتراع لانتخـاب مجلس الامناء.

٨ ـ لا بد أن يتوفر في ادارة هذا الصندوق مجموعة جيدة من الخبرات، وتتكون الادارة (بعد ان انتخب مجلس الامناء) من:

أ ـ المدير العام ـ بالتعيين.

ب ـ نائب المدير العام ـ للتمويل.

جـ ـ نائب المدير العام ـ للاستثمار.

د ـ عضو منتدب (من حملة الوثائق المشتركة في الارباح) من مجلس ادارة الشركة الام (التأمين).

هـ ـ خبير يوازن بين الانتاج ـ التمويل ـ والاستثمار.

٩ ـ جميع استثمارات الصندوق التبادلي مكرسة لمنافع حملة الوثائق وأعضاء برامج التقاعد.

**ثانياً: وظيفة الصندوق التبادلي:**

الصندوق كمـركز ائتماني ومصيري بالنسبـة لحملة الـوثائق، فانـه بذلك يخضع لنوع الاستثمار المتفوح المغلق Open-Ckiaws Investment كون الصندوق يمثل جـزء من تراكم اجمالي الارباح السنويـة المحتجزة وذلك الجزء المخصص من هذه الارباح يخضع بتأثر بالعوامل التالية:

١ ـ معدلات الوفاة.

٢ ـ خبرج الشركة الخاصة بالالغاءات، ومسلك حملة الوثائق.

٣ ـ مدى تذبذب الارباح السنوية.

٤ ـ اتجاهات الاقتصاد الوطني العام والذي من شأنه التأثير على:

أ سعر الفائدة.

ب ـ تغيير اسعار العملة المحلية مقارنة بأسعار العملات العالمية .

جـ ـ درجة التضخم مقاسة بدرجة النمو الاقتصادي.

**ثالثاً: مصادر أموال الصندوق:**

١ ـــ التأمين على الحياة وبـرامج التقـاعد يمثـلا اهم مصادر الامـوال لهذا الصندوق.

٢ ـ للاستفادة من هذه الصناديق لا بد وأن يكن العائد على الاستثمار مغرياً لحد ٢٥٪ – ٥٠٪.

وبمعنى اخر في الاقتصاد المتطور تبلغ نسبة العائد على رأس المال ٤ر١ مرة لمعدل نمو رأس المال.

٣ ـ يمكن للصندوق ان يمارس الاقتراض المالي بسعر فائدة منخفض وأن يمارس الاقتراض بسعر فائدة أعلى. ويشكل بذلك مصدراً خارجياً للأموال دون ان يؤثر على احتياطياته او سيولته.

٤ ـ سياسة الاغراق المالي Pool Fund مثل ممارسة اليانصيب teryLot والاستفادة مع حصيلة الاموال.

٥ ـ ايرادات غير عادية:

أ ـ بحالة انتهاء مفعول الوثيقة وبلوغ حامل الوثيقة لاسن المحدد لدفع المبالغ له في نهاية مدة التأمين – يمكن ان يختار من بين البدائل ابقاء المبالغ النقدية في حوزة شركة التأمين ـ (وبالتالي الصندوق) ودفعها لحامل الوثيقة بصورة دخل شهري للمدة المقررة.

ب ـ او ابقاء هذه الاموال (مبالغ الوثائق في نهاية المدة) لدى الصندوق مقابل الحصول على فائدة سنوية بالمعدل السائد*.

٦ ـ مصادر اخرى تحدد حسب طبيعة البلد ومقوماتها الاقتصادية فقد تدخل الحكومة لمؤازرة مثل هذه الصناديق بنوع من المعونات المجانية دون ان تتدخل في تفاصيل استثماراتها.

رابعاً: **استخدامات اموال الصندوق (الاستثمار):**

أهم ما في عمليات الاكتتاب هو التوقيت بين تاريخ منح القرض او السند وتاريخ استحقاق التحصيل. لبلوغ هذه الصناديق الغاية الأساسية من استثماراتها، **نورد فيما يلي مجموعة من التوصيات:**

١ ـــ لمضاعفة ارباح الاستثمار لا بد وأن يركز الصندوق التبادلي في استثماراته على السندات طويلة الاجل:

أ ـ ان هذه السندات صادرة حسب الاسم وليس الفترة **.

---

* بحالات تتواجد هذه الظاهرة عند أصحاب الدخول الكبيرة لعدم حاجتهم لسحب مبالغ التأمين في نهاية المدة (مدة التأمين) الى حينه. وتعامل بهذه الحالة معاملة البنك التجاري.

**المقصود بذلك نوعية الاستثمار واهميته وليس المدة

ب ـ لا بد وأن يكن العائد على الاستثمارات ملائماً لتغطية ما يلي:

(١) تكاليف الاعمال، وبالاخص تكاليف خبراء الصندوق.

(٢) الدعاوي ـ حالات التقاعد، والمطالبات.

(٣) تكلفة رأس المال (العوائد لحملة الوثائق، القيم النقدية، والدخل الشهري التقاعدي).

(٤) احتياطي كافي لمواجهة الدعاوي المتوقعة.

(٥) المرونة: سيولة كافية على الا تكون على حساب الاستثمار وعوائده المستقبلة.

جـ ـ لمن تمنح القروض (السندات) التي يقوم بها الصندوق (كاستثمار).

(١) ان تكون الشركة المقترضة كبيرة الحجم.

(٢) ذات نمو مستقر.

(٣) ذات ادارة حكيمة وقادرة.

(٤) شركة او مؤسسة قادرة على تحقيق أرباح عالية.

(٥) أن تسوق تلك الشركة انواع البضاعة التي يتزايد عليها الطلب (ليس موسمية).

(٦) ان تتمتع هذه الشركة بسمعة جيدة، وائتمان عال.

(٧) ان يكون الخطر المتعلق بطبيعة نشاط الشركة بحدوده الدنيا.

(٨) بحالة كون الاقتراض لبلد اجنبي يراعى مدى استقرار عملة ذلك البلد.

(٩) اجراء التحليل المالي لميزانيات الشركة المقترضة وعمل المقارنات المختلفة للنسب المالية.

٢ ـ التركيز على مضاعفة الدخل لا السيولة. على أي حال لا بد من توفر السيولة الكافية وبالتالي مراعاة نسبتها بالشكل التالي وكذلك أنسب فرص الاستثمار:

أ ـ تمثل $\frac{١}{١٠}$ من اجمالي الاصول بشكل نقية.

ب ـ ان تمثل على الاقل $\frac{١}{٥}$ رصيد الاقساط الغير محصلة من واقع انتاج المندوبين.

جـ ـ ٢٪ من الرهونات.

د ـ ٢٠٪ من أسهم في سوق مستقر (شركات لا يتكرر تداول اسهمها كثيرا نتيجة استقرارها) من أمثلة ذلك شركات النفط، شركة بيت لحم للحديد والصلب في الولايات المتحدة الامريكية.

بحيث يكون ٦٠ ـ ٩٥٪ من أصولها في أسهم عادية.

### ٣ ـ بدائل اخرى لاستثمارات الصندوق التبادلي:

أ ـ العقارات (رهونات)

ب ـ اليانصيب (غير وارد في سوق الاردن ومعظم الاسواق العربية).

جـ ـ ايداعات بنكية قصيرة الاجل وطويلة الاجل *.

د ـ شراء شركات ناجحة في أعمالها وأرباحها وادارتها.

هـ ـ السندات الحكومية (ذات العائد العالي).

### خامساً: احتياطيات الصندوق التبادلي:

١ ـ يلعب احتياطي الاقساط الغير مستحقة (والمتوقعة) دورا اساسياً في هذا الصندوق اذ يشكل مصدراً للدخل المتوقع تبني عليه سياسات وقرارات مقدماً.

ـــ ويرتفع معدل خطر عدم تحصيل هذه الاقساط ٦٠ – ٦٥٪ (نتيجة الغاءات) بمعنى اخر، يجب ان تعادل الاحتياطيات معدل الاقساط الغير مستحقة (على الاقل عن العام الواحد) ويبنى هذا التنبؤ على أساس واقع خبرة الصندوق.

٢ ـ احتياطي السندات الحكومية.

٣ ـ عمولات المندوبين يجب الا تدفع مقدماً.

٤ ـ احتياطي تأرجح سوق العقارات، والاستهلاك في هذا السوق.

---

* تمثل هذه الايداعات بما يقارب ٢٠٪ في حالات كثيرة من قيم اموال برامج التقاعد بحيث يقوم قسم الاستثمار في البنك بالاشراف الدقيق ومتابعة هذا النوع من الاستثمارات.

٥ ـ احتياطي تغيير المعدلات (الخاص بالاقساط).

٦ ـ معدل سعر الفائدة والتضخم.

٧ ـ الاحتياطي العام (للتسليف والادخار).

٨ ـ الدعاوي مقاسة على أساس معدلات الوفاة.

٩ ـ احتياطي السوق المالي (اسهم وسندات) والضرائب الخاضعة لها الاستثمارات في البلاد الاجنبية.

١٠ ـ احتياطي برامج التقاعد المختلفة.

١١ ـ تكلفة رأس المال في البلاد الاجنبية وخصوصاً بالنسبة لاستثمارات في السندات ومن حالاتها: سعر العملة الاجنبية، الضرائب، الاستهلاك والقوانين العامة في تلك البلاد (العمل والعمال، والمنافع العينية.. الخ) كل هذه مقاسة بصافي العائد.

**سادساً: الصعوبات والمشاكل التي تواجه تأسيس الصندوق التبادلي:**

١ ـ صعوبة تواجد خبرة كافية لادارة وتحديد أنسب وأفضل النواحي للاستثمار.

٢ ـ المنافسة من قبل شركات التأمين الاخرى وخصوصاً على معدل الاسعار.

٣ ـ مسلك الاقتصاد العالمي واتجاهاته.

**٤ ـ التهديد بافلاس الصندوق.**

بحالة افلاس الصندوق تتعرض شركة التأمين او (شركات التأمين) نفسها وأصولها جميعها لتغطية كافة الالتزامات الواقعة على الصندوق اما بحالة فشلها بعدم الايفاء والدفع، على شركات التأمين جميعها الاسراع في حماية الائتمان التأميني وشراء كافة الاصول والالتزامات كما هي وحماية مصلحة حملة الوثائق.

وان تقدم شركات التأمين الاخرى بالمسارعة لحماية الائتمان بهذه الخطوة فهي نفسها تتعرض لنفس الخطر (خطر الافلاس). لكونه كنتيجة حتمية يؤدي الى ان حملة الوثائق يهرعوا الى المطالبة المفاجئة والجماعية من الشركات الاخرى وبالطبع يتطلب الامر بهذه الحالة تدخل الدولة مباشرة.

# ملحق
# الضمان الاجتماعي
# في
# المملكة الاردنية الهاشمية

## المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي

المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي
انشئت بموجب قانون مؤقت رقم (٣٠)
قانون الضمان الاجتماعي

لسنة ١٩٧٨

## المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي

أنشئت المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي بموجب قانون مؤقت رقم (٣٠) لسنة ١٩٧٨م (قانون الضمان الاجتماعي).

تتمتع المؤسسة بالشخصية الاعتبارية، وهي ذات استقلال مالي واداري ويحق لها بهذه الصفة أن تقوم بجميع التصرفات القانونية وابرام العقود بما في ذلك حق التقاضي وتملك الاموال المنقولة وغير المنقولة واستثمارها، وقبول الهبات والاعانات والتبرعات والوصايا، والقروض والقيام بالاجراءات القانونية، وأن تنيب عنها لهذه الغاية النائب العام او اي وكيل آخر من المحامين.

المركز الرئيسي للمؤسسة في عمان ويجوز أن تنشىء فروعاً ومكاتب لها داخل المملكة وخارجها.

### أهداف المؤسسة:

تعمل المؤسسة على تنفيذ أحكام قانون الضمان الاجتماعي وتحقيق اهدافه التالية:

١) توفير حياة كريمة للمواطن وأفراد أسرته في حياته، ومن بعده بتأمينه بدخل شهري مستمر في حالات فقد القدرة على الكسب والانتاج.

٢) تـوفير الاستقرار المادي والنفسي للمـؤمن عليهم ممـا يساهم في زيـادة الانتاج.

٢) المسـاهمة في رفع المسـتوى الصحي للمجتمع عن طـريق التأمين ضـد اصابات العمل وامراض المهنة، والتأمين الصحي للعاملين وأسرهم (سيطبق في المستقبل).

٤) المسـاهمة في مشـاريع خطط التنميـة الاقتصاديـة، والاجتماعيـة ذات المردود والجدوى والربحية في مختلف قطاعات الانتاج والخدمات.

٥) المساهمة في خلـق فرص عمل جديـدة في مختلف مناطق المملكـة لتأمين استقرار العاملين وللحد من الهجرة من خلال استثمار الفوائض المالية المتاحة في مشاريع التنمية.

٦) تعميق قيم التكافل والتضامن بين أبناء المجتمع.

## الهيكل التنظيمي للمؤسسة

أ ـ مجلس ادارة المؤسسة:

يشرف على المؤسسة مجلس ادارة يتألف من ممثلين عن الحكومة وأصحاب العمل والعمال وذلك على النحو التالي:

| | |
|---|---|
| ١ . وزير العمل والتنمية الاجتماعية | رئيساً للمجلس. |
| ٢ . المدير العام | عضوا ونائباً للرئيس |
| ٣. وكيل وزارة العمل. | عضوا |
| ٤ ـ وكيل وزارة الصحة. | عضوا |
| ٥ ـ نائب محافظ البنك المركزي. | عضوا |
| ٦. وكيل وزارة المالية. | عضوا |
| ٧. وكيل وزارة التجارة والصناعة | عضوا |
| ٨. ممثلو أصحاب العمل. | اربعة يختارهم الاتحاد العام لنقابات العمال. |
| ٩. ممثلو أصحاب العمل. | اثنان تختارهما الغرفة الصناعية واثنان يختارهما اتحاد الغرف التجارية. |

تكون مدة العضوية لممثلي العمال وأصحاب العمل سنتين ولا يجوز تجديد عضوية أي منهم لأكثر من مرتين متتاليتين.

## ب ـ مهام مجلس الادارة:

يتولى مجلس الادارة ادارة شؤون المؤسسة والاشراف على أعمالها، وفيما يلي أهم الصلاحيات والمهام الناطة به.

١ ـ وضع السياسة العام للمؤسسة.

٢ ـ اقرار الموازنة السنوية التقديرية للمؤسسة مع بيان وجوه الصرف المختلفة والمبالغ المخصص لكل منها.

٣ ــ الموافقة على الموازنة الختامية، والحساب السنوي العام للايرادات والمصروفات.

٤ ـ وضع الخطة العامة للاستثمار اموال المؤسسة.

٥ ـ اعداد مشاريع الانظمة اللازمة، اقتراح التشريعات الخاصة بالتأمينات الاجتماعية.

٦ ــ اصدار التعليمات التنفيذية والتنظيمية الداخلية والادارية والفنية للمؤسسة بما يكفل تحقيق اغراضها.

٧ ـ وضع التوصيات اللازمة، ورفعها لوزير العمل والتنمية الاجتماعية ليقوم برفعها الى مجلس الوزراء لاقرارها.

٨ ـ تعيين الخبراء (الاكتواريين) لفحص واعداد المركز المالي للمؤسسة.

٩ ـ تعيين مدققي حسابات او خبراء تأمين لتدقيق حسابات المؤسسة وفحص ودراسة مركزها المالي.

١٠ ــ تحديد الهيكل التنظيمي ووصف الوظائف والمهام والمسؤوليات في المؤسسة.

١١ ـ تفويض من ينوب عنه بالتوقيع في الامور المالية والقضائية والادارية.

**اللجان:** لتسهيل أعمال مجلس الادارة، والقيام بالمهما والصلاحيات المناطة به بموجب القانون فقد شكل المجلس نوعين من اللجان هما:

**أ ـ اللجان الدائمة:**

**١) اللجان المشكلة من أعضاء المجلس وهي:**

- لجنة المراقبة.
- لجنة شؤون الضمان الاجتماعي.
- لجنة الاستثمار.
- اللجنة المالية والادارية.

**ب ـ اللجان المؤقتة:**

- لجنة مبنى المؤسسة الجديد.
- لجنة الحاسب الآلي.
- لجنة تطوير تعليمات الضمان الاجتماعي.
- لجنة متابعة مشروع توسيع فندق عمره.

**ج ـ لجنة ادارة الاستثمارات السياحية:**

**٢) اللجان المشكلة بقرارات من المجلس.**

- لجنة تسوية الحقوق.
- اللجنة الطبية للضمان الاجتماعي.
- لجنة الموظفين.
- لجنة ادارة صندوق الادخار.
- لجنة اللوازم.

ـ لجنة النشاط الاجتماعي

**المدير العام**

يعين المدير العام بقرار من مجلس الوزراء بناء على تنسيب من وزير العمل والتنمية الاجتماعية، ويتولى المهام والصلاحيات التالية:

١ ــ تطبيق السياسة التي يضعها مجلس الادارة، وتنفيذ القرارات التي يصدرها.

٢ ـ اعداد مشروع ميزانية المؤسسة وحساباتها الختامية وعرضها على مجلس الادارة خلال مدة اقصاها ثلاثة أشهر من تاريخ انتهاء السنة المالية.

٣ ـ اعداد التقارير الخاصة بأعمال المؤسسة، والمتعلقة بحالتها المالية ورفعها الى مجلس الادارة، ومتابعة أعمال المؤسسة.

٤ ـ الاشراف على موظفي ومستخدمي المؤسسة، وادارة جميع اجهزتها.

٥ ـ أي صلاحيات اخرى يفوضها له مجلس الادارة او تناط به بمقتضى الانظمة التي تصدر بمقتضى قانون الضمان الاجتماعي.

دوائر المؤسسة:

يضم التنظيم الاداري للمؤ«سة الدوائر التالية:

### ١ ـ الدائرة الادارية:

تتولى الدائرة الادارية تأمين احتياجـات المؤسسة من الموظفين وتتابع كافة الشؤون المتصلة بهم، وكذلك تأمين احتياجات المؤسسة من الاجهزة والمعدات واللوازم والخدمات الضرورية لانتظام سير العمل بالاضافة الى تنفيذ النفقات الادارية وحفظ الملفات والمراسلات.

### ٢ ـ الدائرة القانونية:

تعني الدائرة القـانونية بدراسـة قانون الضمان والتعديـلات المقترح عليه والأنظمـة والتعليمات الصـادرة بمقتضـاه كما تضع المذكـرات الايضـاحيـة المتصلة بـالقانـون وتطبيق احكـامه وبالقضـايا التـي تثيرها الجهـات المعنية بالضمان، وتقوم بمتابعة تشريعات الضمان في الدول الاخرى.

### ٣ ـ دائرة الاحصاء والحاسب الآلي:

تقوم دائرة الاحصاء والحاسب الالي بتجميع المعلـومات والحقائق واجراء الـدراسـات المتصلـة بـالمنشآت المشمـولـة بقـانـون الضمان الاجتماعي والمؤمن عليهـم، والقـوى العـاملـة وتسجيـل العـاملين الـذين يتقـرر تطبيـق الضمان على المنشـآت التـي

يعملـون فيا حسب مـراحل التطبيق كما تقوم بتصميم وطبـاعة وتـوزيع وتـدقيق النماذج والاسمارات الـلازمة لغـايـات التسجيل، وتشرف على عمل الحاسب الالي:

### ٤ ـ الدائرة المالية:

تشرف هذه الـدائرة على تحصيل اشتراكات الضمان، وتسـوية المعـاملات المالية المتعلقـة به، وتمسك وتديـر الحسابات المتفرعـة عنها كما تعد الميـزانية السنوية للمؤسسة وحساباتها الختامية.

### ٥ ـ الدائرة الطبية:

تتولى الـدائرة الطبية تحديد اصابـات العمل والامراض المهنية، ومتـابعتها وحصر نتائجهـا، وتسوية المعـاملات الماليـة المتعلقة بها في ظل احكام قـانون الضمان الاجتماعي، والمسـاهمة في تحقيق شروط الصحة والسـامة المهنيـة في بيئة العمل داخل المصانع والمنشات عن طريق الـزيارات الدورية والمشاركة في وضع اللوائح والتعليمات الخاصة بذلك.

### ٦ ـ دائرة الاعلام:

تتــولى هــذه الــدائرة مهمــة التعــريف بنشــاط المؤسســة،

وبنظام الضمان الاجتماعي ومـزاياه لدى الرأي العـام، ونشر الوعي التأميني باستخدام كافة الوسائل المتاحة.

**٧ ـ دائرة الاستثمار:**

تقوم هذه الدائرة بدراسة وتقييم ومتـابعة الفرص الاستثمارية المعروضة عليهـا وتقـديم التقـريـر عنهـا الى لجنـة الاستثمار المنبثقـة عن مجلس ادارة المؤسسة، وتتولى تنفيذ القرارات الاستثمارية التي تتخذها اللجنة المذكورة.

**٨ ـ دائرة التدقيق:**

تتولى دائرة التدقيق تـدقيق جميع المعاملات المالية والتـأكد من ان ايرادات المؤسسة ونفقـاتها تتم حسب حكام القـانون والانظمـة والتعليمات الصادرة بموجبه.

**مكاتب المؤسسة في المحافظات:**

افتتحت المؤسسة فـروعا لها في عمان والزرقـاء واربد والعقبـة ومكاتب في الكرك والطفيلة والمفرق والسلط وسحاب.

المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي

# التامين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة
# بموجب أحكام قانون الضمان الاجتماعي
# ١٩٨٧

## التأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة

يوفر هذا التأمين ثلاثة أنواع من الحماية في وقت واحد. فهو حماية للعامل ضد اخطار فقدانه القدرة على الكسب عند بلوغه سن الشيخوخة فيخصص له راتب تقاعد يواجه به تكاليف الحياة واحتياجاتها. ويستمر صرف هذا الراتب ما دام المؤمن عليه حيا، ويوزع بين المستحقين من ورثته بعد وفاته. ويوفر هذا التأمين أيضاً حماية ضد آثار وأخطار حالة العجز الطبيعي التي قد تواجه المؤمن عليه في أي وقت ولأي سبب من الأسباب فيخصص للمؤمن عليه الذي يواجه مثل هذه الحالة التي تقعده عن الكسب راتب اعتلال شهري دائم يستعين به لاعالة نفسه واسرته. أما النوع الثالث من الحماية التي يوفرها هذا التأمين فهو حماية حق الاسرة التي فقدت معيلها في العيش بكرامة من خلال راتب تقاعد الوفاة الذي يخصص للمستحقين من ورثة المؤمن عليه الذي يتوفى وفاة طبيعية وهو على رأس الخدمة.

فيما يلي تفصيل للحقوق والالتزامات المقررة بموجب هذا التأمين.

## أولاً ـ التأمين ضد الشيخوخة

**الالتزامات**

يلتزم صاح
ب العمل (الشركة او المؤسسة أو الوزارة الخ) (١٣٪) من اجمالي أجور العاملين لديه الى مؤسسة الضمان الاجتماعي شهرياً، منها (٥٪) تقتطع من أجور المؤمن عليهم و (٨٪) يؤديها صاحب العمل.

المزايا والحقوق:

بموجب هذا التأمين للمؤمن عليه الحق في المزايا والمنافع التالية:

### ١ ـ راتب تقاعد الشيخوخة

**شروط الاستحقاق**

يشترط لاستحقاق هذا الراتب انتهاء خدمة المؤمن عليه لبلوغه السن القانونية (سن الستين بالنسبة للرجل وسن الخامسة والخمسين بالنسبة للمرأة) واستكمال المدة القانونية وهي في حدها الأدنى (١٢٠) اشتراكاً شهرياً

منها ٣٦ اشتراكاً متصلاً خلال السنوات الخمس الأخيرة للخدمة. أو أن تكون مدة اشتراك المؤمن عليه قد بلغت (١٥) سنة متقطعة أو أكثر.

## وسائل لاستكمال المدة القانونية

اذا انتهت خدمة المؤمن عليه لبلوغه السن القانونية دون استكمال المدة الموجبة لتخصيص راتب التقاعد، يجوز للمؤمن عليه مواصلة العمل مشتركاً في الضمان لحين بلوغه سن الخامسة والستين شريطة ابلاغ المؤسسة وموافقة صاحب العمل، كما يجوز له ضم (شراء) مدة خدمته السابقة (قبل اشتراكه في الضمان) لغرض احتسابها في مدة التقاعد مقابل مبلغ يقدر حسب اجره الشهري وعمره عند تقديمه طلباً بذلك.

## كيف يحسب راتب التقاعد؟

ـ يحسب راتب تقاعد الشيخوخة بواقع جزء من خمسين من متوسط الأجر الشهري الذي اتخذ أساساً لتسديد اشتراك المؤمن عليه خلال السنتين الأخيرتين، أو مدة الاشتراك، ان قلت عن ذلك، وذلك عن كل سنة من سنوات اشتراك المؤمن عليه في الضمان:

$\frac{١}{٥}$ X متوسط الاجر الشهري X عدد سنوات الاشتراك = راتب تقاعد الشيخوخة

ـ تعتبر كسور السنة سنة كاملة في أي حالة يؤدي فيها

ذلك الى استحقاق راتب تقاعد الشيخوخة

ــ الحد الاقصى لـراتب تقـاعد الشيخـوخـة (٧٥٪) من متـوسط الأجـر الشـهري.

ـ الحد الأدنى لراتب تقاعد الشيخوخة هو المبلغ الذي يقرره مجلس الوزراء بناء على توصية من مجلس ادارة مؤسسة الضمان الاجتماعي.

ـ يزاد مبلغ الحد الادنى او الحد الاقصى بقرار من مجلس الوزراء بناء على توصية مجلس ادارة المؤسسة.

ـ يـزاد راتب تقاعد الشيخـوخة بمقدار (١٠٪) منـه للشخص الأول الذي يتولى المؤمن عليه اعالته وبمقـدار (٥٠) منه لكل من الشخصين الثاني والثالث اللذين يعيلهما.

ـ يستحق راتب التقاعد عن كامل الشهر الذي تنتهي به الخدمة.

## راتب تقاعد الشيخوخة المبكرة

يجوز للمؤمن عليه الذي تجاوز عمره الخامسة والأربعين وله مدة اشتراك مقدارهـا خمس عشرة سنة على الاقل ان يطلب من المؤسسـة تخصيص راتب تقاعد له، ويخفض راتب التقاعد في هذه الحالة على النحو التالي:

أ ــ بنسبـة ١٠٪ اذا كـانت سن المؤمن عليـه تتراوح بين (٤٦) سنـة و (٥٠)سنة.

ب ـــ بنسبة ٥٪ اذا كـانت سن المؤمن عليه تتراوح بين (٥١) سنـة و (٥٤) سنة.

ج ـــ لا يخفض راتب التقـاعـد اذا كـان المؤمن عليـه قـد أكمل الخامسـة والخمسين من عمره او تجاوزها.

## ٢ ـ تعويضات الدفعة الواحدة

انتهاء الخدمة قبل بلوغ السن القانونية

اذا انتهت خدمـة المؤمن عليه قبل بلوغ السن القـانونية واعتبر خـارجاً من نطاق أحكام قانون الضمان الاجتماعي يصرف لـه تعويضات من دفعة واحدة عن مدة اشتراكه وذلك على النحو التالي:

- (١٠٪) من متوسط الأجر السنـوي عن كل سنة من سنوات الاشتراك اذا كانت مدة اشتراكه في الضمان أقل من (٦٠) شهراً.

- (١٢٪) من متـوسط الأجر السنـوي اذا كانت مـدة اشتراكه في الضمان (٦٠) شهراً وتقل عن (١٢٠) شهراً وذلك عن كل سنة من سنوات الاشتراك.

- (١٥٪) من متوسط الأجـر السنوي اذا كـانت مدة اشتراكـه في الضمان (١٢٠) شهراً او أكثر وذلك عن كل سنة من سنوات الاشتراك.

## حالات الخروج من نطاق أحكام القانون

استناداً الى أحكـام قانون الضمان الاجتماعي حـدد مجلس ادارة المؤسسة حالات الخروج من نطـاق أحكام القانـون بحيث تصرف التعويضـات للمؤمن عليه الـذي تنتهي خدمتـه قبل السن القانـونية وتنطبق عليـه أي من الحالات التالية:

١ ـ مغادرة المؤمـن عليه الأجنبي البلاد نهائياً بعد ان يكـون قد مضـى على اشتراكه الفعلي في الضمان مدة سنتين. فاذا قلت المدة عن ذلك يحول التعويض الى عنـوانـه في بلـده بعد ان يغـادر البـلاد نهائيـاً وتمضي سنتـان من تـاريخ الاشتراك في الضمان حتى تاريخ تقدمه بطلب التعويضات.

٢ ـ استقـالة المؤمن عليهـا بسبب الـزواج او الوضـع او المرأة المتـزوجة او المطلقة او الأرملة التي ترغب بالتفرغ لشؤون الأسرة.

٣ ـ هجرة المؤمن عليه الأردني واكتسابه جنسية اجنبية.

٤ ـ ان يصبح المؤمن عليه تابعاً لقانون التقاعد المدني او العسكري.

٥ ـ ان يحكم على المؤمن عليه نهائياً بالسجن مدة لا تقل عن خمس سنوات.

٦ ـ الحالات الخاصة التي يقرر المجلس الموافقة عليها.

## الاختيار بين الراتب والتعويضات

يجوز للعاملة المتزوجة التي تستقيل من الخدمة او للمؤمن عليه عند خروجه نهائياً من نطاق أحكام القانون، وكانت مدة الاشتراك كل منهما (١٨٠) شهراً على الأقل الاختيار بين الحصول على التعويضات المشار اليها اعلاه او على راتب تقاعد الشيخوخةج الذي يخصص عند استحقاقه.

## انتهاء الخدمة لبلوغ السن او الوفاة او العجز

اذا انتهت خدمة المؤمن عليه بسبب الوفاة او العجز الطبيعي او لبلوغه الستين من عمره للرجل والخامسة والخمسين بالنسبة للمرأة دون اكتمال مدة الاشتراك اللازمة للحصول على راتب التقاعد فيمنح تعويضاً يقدر بنسبة (١٥٪) من متوسط الأجر السنوي للسنتين الأخيرتين عن كل سنة اشترك فيها في الضمان، او متوسط الأجر الشهري ان قلت مدة اشتراكه عن سنتين مضروباً باثني عشر.

## ثانياً التأمين ضد العجز الطبيعي

### راتب الإعتلال

ـ يستحق المؤمن عليه راتب اعتلال شهرياً مقداره (٥٠) من متوسط اجر الشهر الذي سدد على أساسه الاشتراك خلال السنة الأخيرة، اذا حدث لديه أثناء الخدمة عجز طبيعي كلي دائم او عجز جزئي طبيعي دائم ادى الى انهاء خدمته شريطة ان يكون قد سدد على الأقل (١٢) اشتراكاً شهرياً متصلاً او (٢٤) اشتراكاً شهرياً متقطعاً ويعتبر كسر الشهر مهما كانت مدته شهراً كاملاً لهذه الغاية.

يزاد راتب الاعتلال بنسبة ٢٥٪ منه اذا كان المؤمن عليه مضطراً بسبب عجزه للاعتماد على من يعينه على مباشرة حياته اليومية بشهادة من اللجنة الطبية التابعة للمؤسسة.

ـ تثبت حالة العجز الطبيعي الدائم الكلي او الجزئي بشهادة من اللجنة الطبية التابعة للمؤسسة.

ـ تثبت حالة العجز الطبيعي الدائم الكلي او الجزئي بشهادة صادرة من اللجنة الطبية التابعة للمؤسسة.

ـ يستحق راتب الاعتلال عن كامل الشهر الذي يحدث فيه العجز.

## ثالثا ـ التامين ضد الوفاة

**راتب تقاعد الوفاة**

اذا توفي المؤمن عليه وفاة طبيعية أثناء الخدمة يخصص للمستحقين من ورثته راتب تقاعد الوفاة بنسبة ٥٠٪ من متوسط اجر الشهر الذي سدد على أساسه الاشتراك خلال السنة الأخيرة شريطة ان يكون قد سدد على الأقل (١٢) اشتراكاً متصلاً او (٢٤) اشتراكاً شهرياً متقطعاً قبل حدوث الوفاة ويعتبر كسر الشهر مهما كانت مدته شهراً كاملاً لهذه الغالية.

يوزع راتب تقاعد الوفاة بين المستحقين حسب الجدول رقم (٤) الملحق بقانون الضمان الاجتماعي.

يستحق راتب تقاعد الوفاة عن كامل الشهر الذي حدثت فيه الوفاة.

**نفقات الجنازة**

يصرف مبلغ (١٥٠) ديناراً لتغطية نفقات جنازة المؤمن عليه وتدفع الى ارملته او اولاده او أي شخص يثبت قيامه بصرف نفقات الجنازة.

## جدول رقم (٣)
## بتحديد المبالغ المستحقة عن مدد الخدمة السابقة التي تحسب في المعاش

| السن | المبلغ المقابل لكل سنة من الخدمة المحسوبة في المعاش ولكل ١٠ دنانير من الاجر الشهري | السن | المبلغ المقابل لكل سنة من الخدمة المحسوبة في المعاش ولكل ١٠ دنانير من الاجر الشهري |
|---|---|---|---|
| ٢٠ فأقل | ١٠ر٥٠٠ | ٣٢ | ١٠ر٥٠٠ |
| ٢١ | ١٠ر٥٠٠ | ٣٣ | ١٠ر٥٠٠ |
| ٢٢ | ١٠ر٥٠٠ | ٣٤ | ١٠ر٥٠٠ |
| ٢٣ | ١٠ر٥٠٠ | ٣٥ | ١٠ر٥٠٠ |
| ٢٤ | ١٠ر٥٠٠ | ٣٦ | ١٠ر٥٠٠ |
| ٢٥ | ١٠ر٥٠٠ | ٣٧ | ١٠ر٥٠٠ |
| ٢٦ | ١٠ر٥٠٠ | ٣٨ | ١٠ر٥٠٠ |
| ٢٧ | ١٠ر٥٠٠ | ٣٩ | ١٠ر٥٨٠ |
| ٢٨ | ١٠ر٥٠٠ | ٤٠ | ١٠ر٦٩٠ |
| ٢٩ | ١٠ر٥٠٠ | ٤١ | ١٠ر٨٠٠ |
| ٣٠ | ١٠ر٥٠٠ | ٤٢ | ١٠ر٩٢٠ |
| ٣١ | ١٠ر٥٠٠ | ٤٣ | ١١ر٠٦٠ |

| السن | المبلغ المقابل لكل سنة من الخدمة المحسوبة في المعاش ولكل ١٠ دنانير من الاجر الشهري |
|---|---|
| ٤٤ | ١١ر٢١٠ |
| ٤٥ | ١١ر٣٧٠ |
| ٤٦ | ١١ر٥٣٠ |
| ٤٧ | ١١ر٧١٠ |
| ٤٨ | ١١ر٩٠٠ |
| ٤٩ | ١٢ر١١٠ |
| ٥٠ | ١٢ر٣٢٠ |
| ٥١ | ١٢ر٥٥٠ |
| ٥٢ | ١٢ر٧٩٠ |
| ٥٣ | ١٣ر٠٥٠ |
| ٥٤ | ١٣ر٣٣٠ |
| ٥٥ | ١٣ر٦٣٠ |
| ٥٦ | ١٣ر٩٥٠ |
| ٥٧ | ١٤ر٢٦٠ |
| ٥٨ | ١٤ر٦٧٠ |
| ٥٩ | ١٥ر٠٨٠ |
| ٦٠ | ١٥ر٦٣٠ |

ملاحظات:

أ ـ في حساب السن تعتبر كسور السنة سنة كاملة.

ب ـــ يحسب المبلغ المستحق على المؤمن عليه على أساس سنة واجره في تاريخ انتفاعه بهذا القانون.

ج ـ يقرب رأس المال المحسوب وفقاً لهذا الجدول في جميع الحالات الى أقرب دينار صحيح.

# جدول رقم (٤)

| رقم الحالة | المستحقون | الأرامل | الأولاد | الوالدان | الأخوة |
|---|---|---|---|---|---|
| | | الأنصبة المستحقة في المعاش | | | |
| ١ | أرملة او أرامل او زوج مستحق واكثر من ولد | ١/٢ (نصف) | ١/٢ (نصف) | | |
| ٢ | ارملة او ارامل أو زوج مستحق وولد واحد ووالدين. | ١/٢ (نصف) | ١/٢ (نصف) | سدس للواحد أو الاثنين | |
| ٣ | ارملة او ارامل او زوج مستحق. | | | | |
| ٤ | ارملة او رامل او زوج مستحق وأكثر من ولد ووالدين مستحقين. | ١/٢ (نصف) | ١/٢ (نصف) | | |
| ٥ | ارملة او ارامل او زوج مستحق ووالدين مع عدم وجود أولاد. | | | سدس للواحد أو الاثنين | |
| ٦ | أكثر من ولد ووالدين مع عدم وجود ارملة او زوج مستحق | ١/٢ (نصف) | | سدس للواحد أو الاثنين | |
| ٧ | ولد واحد ووالدين مع عدم وجود ارملة او زوج مستحق. | | ٣/٤ ارباع | | |
| ٨ | والدان مع عدم وجود أرملة او زوج مستحق. | | ١/٢ (نصف) | سدس لكل منها | |
| ٩ | أخ او أخت مع عدم وجود أرملة او زوج مستحق ولا أولاد. | | | ١/٣ ثلث للواحد أو الاثنين | |
| ١٠ | اكثر من أخ او أخت مع عدم وجود أرملة أو زوج مستحق ولا أولاد ولا والدين. | | | ١/٣ ثلث | |

١/٣ ثلث
بالتساوي

**ملاحظات:**

١ ـ في حالة زواج أو وفـاة أرملة بعد استحقاقها معاشـاً يؤول نصيبها الى أولاد صاحب المعاش الذين يتقاضون معاشات وقت زواجها او وفاتها ويوزع بينهم بـالتساوي ويشترط الا يجاوز مجموع المستحق لهم النسـب الموضحة بالحالة رقم (٦) ويسري هذا الحكم على الزوج المستحق في حالة وفاته.

٢ ـ اذا قل مـا يمنح للوالـدين في حالـة رقم (٤) عن السدس نتيجـة وجود دخل يرد الباقي الى الأرملة.

٣ ـ عند وفاة احد الوالـدين في الحالة رقم (٤) يؤول نصيبه الى الأرملة فاذا كانت قـد توفيـد او تزوجت ال هـذا النصيب الى الأولاد على الا يجاوز مجموع المستحق لهم النسب الموضحة بالحالة رقم (٦).

## أولاً ـ تعريف أصابة العمل

**أ ـ حادث العمل**: كل حادث يقع فجأة ويسبب الضرر لجسم المؤمن عليه أثناء تأدية العمل أو بسبب العمل، أو عودته منه بشرط أن يكون الذهاب والايام من والى مكان العمل.

**ب ـ المرض المهني**: يعتبر اصابة عمل كل مرض مهني من الأمواض المبينة في الجدول رقم (١) الملحق بقانون الضمان الاجتماعي، سواء أصيب به المؤمن أثناء الخدمة الفعلية او خلال سنتين بعد انتهاء الخدمة.

## ثانياً ـ الإجراءات الواجب اتباعها عند وقوع حادث العمل

عند تعرض أحد المشمولين بالضمان الاجتماعي لاصابة عمل في أي منشأة يجب على صاحب العمل أو من ينوب عنه اتباع ما يلي:

١ ـ نقل المصاب الى أقرب طبيب او مستشفى من أجل العلاج وبالسرعة الممكنة.

٢ ـ ابلاغ الدائرة الطبية في مؤسسة الضمان الاجتماعي خلال (٢٤) ساعة ولو بالهاتف.

٣ ـ ابلاغ الشرطة خلال (٢٤) ساعة عند وقوع الحوادث الجنائية او حوادث الطرق او الحوادث العامة كالحريق، والانفجارات والانهيارات أو أي حادث يؤدي الى وفاة المصاب.

٤ ـ تزويد المؤسسة باشعار اصابة العمل (الاستمارة رقم ٥) معبأة حسب الأصول وعلى أربع نسخ خلال ثلاث أيام من تاريخ وقوع الاصابة، حيث ترسل كل نسخة منها حسب لونها الى الجهة المخصصة لها كما يلي:

أ ـ النسخة البيضاء وترسل الى الدائرة الطبية في مؤسسة الضمان الاجتماعي.

ب ـ النسخة ذات اللون الزهري وترسل الى أقرب مخفر للشرطة اذا كانت الاصابة ضمن الحالات التي تستدعي ابلاغ الشرطة (بند ٣).

ج ـ النسخة الخضراء وترسل للجهة التي قامت بالعلاج سواء كانت هذه الجهة طبيباً او مستشفى.

د ـ النسخة الصفراء وعحفظ في ملف المصاب لدى الشركة أو المؤسسة التي يعمل فيها المصاب.

## أمراض المهنة

اذا تبين للطبيب المعالج أن المؤمن عليه مصاب بأحد أمراض المهنة المبينة في الجدول (رقم ١) الملحق بقانون الضمان الاجتماعي فعلى صاحب العمل أو من ينوب عنه ان يقوم بابلاغ الدائرة الطبية في مؤسسة الضمان وزويدها بالاستمارة رقم (٦) اشعار المرض المهني وعلى اربع نسخ حيث ترسل النسختان الاولى والثانية لمؤسسة الضمان الاجتماعي والنسخة الثالثة ذات اللون الازرق ترسل الى الطبيب المعالج والنسخة الرابعة ذات اللون الاصفر تحفظ في ملف العامل لدى المنشأة التي يعمل فيها.

## التقارير الطبية وفواتير العلاج

يجب تزويد الدائرة الطبية في مؤسسة الضمان الاجتماعي بنسخ اصلية أو صور مصدقة من الوثائق التالية بعد نقل المصاب الى جهة العلاج:

١ ـ تقرير طبي أولي أو تقرير طبي نهائي حسب حالة المصاب.

٢ ـ الوصفات الطبية التي صرفت بموجبها العلاجات المختلفة.

٣ ـ تقارير صور الأشعة ونتائج الفحوص المخبرية.

٤ ـ وصولات نفقات انتقال المصاب من وإلى جهة العلاج.

٥ ــ وصـولات نفقات المعـالجة سـواء كـانت اتعاب الأطبـاء أو وصفـات الصيدليات، أو فواتير الأشعة أو الفحوص المخبرية.

**نفقات العلاج:**

تسهيلاً لتقـديم خدمـات العناية الطبيـة للمصاب فقـد طلبت المؤسسة من صاحب العمـل ان يقوم بتسديـد نفقات العـلاج للجهة المعـالجة حسب لائحة أسعار العـلاج الصادرة من وزارة الصحـة ونقابة الأطبـاء، على ان يعود على المؤسسة بما دفعه من نفقـات في هذا المجال أما عند شفـاء المصاب أو استقرار حالته الصحية أو وفق ترتيب اخر منـاسب خاصة في الحالات التي تطول فيها فترة العلاج.

**ثالثا ـ حقوق المصاب:**

**١) العناية الطبية**

تشمل العناية الطبية ما يلي:

أ ـ تكاليف المعالجة والاقامة في المستشفى.

ب ــ نفقـات انتقـال المصـاب من مكان سكنـه او عملـه الى جهـة العـلاج وبالعكس.

ج ـ توفير الخدمات التأهيلية بما في ذلك الاطراف الصناعية.

## ٢ ـ البدلات اليومية

اذا أدت اصابة العمل الى عدم قدرة المؤمن عليه منّ مزاولة عمله كالمعتاد تلتزم مؤسسة الضمان بأن تؤدي له خلال فترة مرضه النتائج عن الاصابة بدلاً يومياً يساوي (٦٥٪) من أجره اليومي عن الأيام التي يقضيها في المستشفى ، (٧٥٪) من أجره اليومي عن الأيام التي يقضيها في الاجازة المرضية ويستمر صرف البدلات اليومية طيلة مدة عجز المصاب عن مباشرة عمله اعتبارا من اليوم التالي لوقوع الاصابة وحتى تاريخ الشفاء أو ثبوت العجز أو الوفاة ويتم دفع هذه البدلات بواسطة صاحب العمل.

## ٣) المعالجة خارج البلاد

يعالج المصاب خارج البلاد، اذا لم تتوفر اسباب المعالجة في المملكة بتوصية من اللجنة الطبية المختلصة وموافقة خطية مسبقة من مؤسسة الضمان الاجتماعي حسب التعليمات التنفيذية للعناية الطبية الصادرة عن المؤسسة.

## ٤) رواتب التقاعد والاعتلال والتعويضات.

### أ ـ الرواتب الشهرية.

#### ١ ـ راتب تقاعد الوفاة الناتجة عن إصابة عمل:

يخصص للمستحقين من أسرة المؤمن عليه عند

وفاته نتيجة لإصابة عمل راتب تقاعد شهرياً بنسبة (٦٠) من اجره الشهري الاجمالي مهما كانت مدة اشتراكه في الضمان حتى ولو كانت يوماً واحداً، وتصرف لأسرة المتوفي نفقات الجنازة بواقع (١٥٠) ديناراً.

٢ ـ راتب اعتلال العجز الكلي الدائم

اذا نشأ عن اصابة العمل عجز كلي دائم يستحق المؤمن عليه راتب الاعتلال شهرياً يعادل (٧٥٪) من أجره الشهري الاجمالي، ويزاد هذا الراتب بنسبة (٢٥) منه اذا كان المصاب بحاجة الى المعونة الدائمة من الغير لقضاء حاجاته اليومية وتمنح هذه الزيادة بناء على قرار من اللجنة الطبية المختصة.

٣ ـ راتب اعتلال العجز الجزئي الدائم

اذا نشأ عن الاصابة عجز جزئي دائم بنسبة (٣٠٪) فأكثر يستحق المصاب راتب اعتلال شهرياً يقدر على أساس نسبة ذلك العجز الى راتب اعتلال العجز الكلي.

٤ ـ يجوز الجمع بين الأجر وراتب الاعتلال المقرر بموجب هذا التأمين.

ب ـ التعويضات النقدية:

اذا نشأ عن الاصابة عجز جزئي دائم تقل نسبته عن

(٣٠٪) يستحق المصاب تعويضاً يعادل نسبة ذلك العجز من قيمة العجز الكلي وذلك عن ستج وثلاثين شهراً يؤءي دفعة واحدة.

مثال : اصيب مؤمن عليه بعجز جزئي دائم نسبته ٢٥٪، فاذا كان اجره الشهري الخاضع للاقتطاع مائة دينار فيصرف له تعويض يحسب على النحو التالي:

$\frac{٢٥}{١٠٠} \times \frac{٧٥}{١٠٠} \times$ ١٠٠ x ٣٦ = (٦٧٥) دينارا.

**تكرار الإصابة**

اذا تكرر حدوث الاصابة للمؤمن عليه تتبع بشأن التعويض أو راتب الاعتلال الذي يستحقه المصاب القواعد التالية:

أ ـ اذا كانت نسبة العجز الاجمالي الناشىء عن الاصابة الحالية والاصابة السابقة أقل من (٣٠٪) فأكثر يستحق المصاب راتب اعتلال شهرياً.

ج ـ اذا تكررت الاصابة للمؤمن عليه وكان يتقاضى راتب اعتلال عن اصابة، او اصابات سابقة فيقدر راتب

الاعتلال الجديد على أساس نسبة العجز الناشيء عن اصاباته جميعاً شريطة أن لا يقل راتب الاعتلال الجديد عما كان يتقاضاه من راتب اعتلال قبل وقوع الاصابة الأخيرة.

### العمال المتدربون

١ ـ تسري أحكام التأمين ضد اصابات العمل وأمراض المهنة على العمال المتدربين الذين تقل أعمارهم عن ست عشرة سنة والذين يعملون بموافقة وزارة العمل بدون أجر خلال فترات التدريب ودون أن يتحمل صاحب العمل أية اشتراكات عنهم.

٢ ـ يستحق العامل المتدرب في حالة اصابته بالعجز الكلي راتباً شهرياً مقداره عشرة دنانير او تعويضاً قدره الف دينار في حالة الوفاة ويوزع بين مستحقيه.

٣ ـ تسري احكام التأمين ضد اصابات العمل وأمراض المهنة على العمال المتدربين باشراف مؤسسة التدريب المهني بحيث تلتزم المنشات التي يتدربون لديها بتأدية نسبة (٢٪) من قيمة المكافأة التي تمنح لهم شهرياً وذلك خلال العامين الأولين من أعوام التدريب، أما في السنة الثالثة فيسري عليه التأمين ضد الاصابات وامراض المهنة، وكذلك التأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة.

### سقوط حق المصاب في البدلات اليومية والتعويض النقدي

يسقط حق المصاب في البدلات اليومية والتعويض النقدي في احدى الحالات التالية:

أ ـ اذا نشأت الاصابة عن فعل متعمد او خطأ أ اهمال جسيمين من المصاب.

ب ـ اذا كانت الاصباة ناتجة عن تأثير الخمر أو المخدرات.

ج ـ اذا خالف المصاب التعليمات المقررة بشأن العلاج او الوقاية او الامن الصناعي المعلن عنها والواجب اتباعها وكان لهذه المخالفة اثر في وقوع الاصابة.

لا تنطبق هذه الأحكام على حالات الاصابة التي ينتج عنها وفاة المصاب او اصابته بعجز دائم نسبته (٣٠٪) فأكثر حيث يستحق المصاب او ورثته كامل الحقوق المقررة بموجب هذا التأمين.

## اعادة الفحص الطبي:

أ - يحق لكل من المؤسسة والمؤمن عليه المصاب باصابة عمل اعادة الفحص الطبي مرة كل ستة اشهر خلال السنتية التاليتين التاريخ ثبوت العجز، فاذا تبين بعد اعادة الفحص أن نسبة الاصابة أصبحت أقل من (٣٠٪) فيوقف صرف راتب الإعتلال ويمنح المصاب التعويض المقرر بموجب القانون.

ب - يوقف صرف التعويض أو راتب الإعتلال اذا تخلف المصاب دون عذر مشروع عن اعادة الفحص الذي تطلبه المؤسسة منه.

ج - يثبت للمؤمن عليه الحق نهائياً في راتب الاعتلال بعد انقضاء السنتين التاليتين لتاريخ ثبوت العجز واتنمام الفحوص الطبية التي تقررها المؤسسة.

## حق المصاب في الاعتراض

يحق للمؤمن عليه أن يطلب عرض قرار تقدير نسبة العجز الناشيء عن اصابته أو قرار عدم اصابته بمرض المهنة خلال اسبوعين من تاريخ تبليغه ذلك القرار ام

اللجنة الطبية العليا الحكومية كلجنة تحكيم مرفقاً بطلبه المستندات الثبوتية المؤيدة ويكون قرار اللجنة قطعياً وغير قابل للطعن أمام اي مرجع طبي اخر.

## تخفيض اشتراكات التأمين

١ ـ يؤدي صاحب العمل الاشتراكات الشهرية المقررة بموجب التأمين ضد اصابات العمل وأمراض المهنة وهي بنسبة (٢٪) من اجمال اجور المؤمن عليهم الذين يعملون لديه.

٢ ـ يجوز لمجلس ادارة مؤسسة الضمان الاجتماعي ان يقرر تخفيض الاشتراكات المذكورة في البند السابق بنسبة (٥٠٪) من قيمتها اذا تولى صاحب العمل العلاج الطبي وصرف البدلات اليومية للمصاب اثناء فترة اجازاته المرضية بسبب الاصابة كما هي مقررة بموجب احكام التأمين.

٣ ـ قرر مجلس الإدارة تخفيض الاشتراكات للوزارات والدوائر والمؤسسات الحكومية (بالنسبة للمؤمن عليهم المشمولين بالتأمين الصحي فقط ولم يشمل التخفيض عمال المياومة حيث تستمر تلك المؤسسات بتأدية نسبة ٢٪ عن اجمالي اجورهم) كما قرر التخفيض للمستشفيات وعدد من الشركات الصناعية والمقاولات بناء على طلات تقدموا بها الى

المجلس.
٤ ــ على المؤسسـات والمنشـات التي تم لها التخفيض المشـار اليـه أن تلتـزم بمعالجة اصـابات العمل، وان تدفع البـدلات اليومية للمصـابين حسب احكام قـانون الضمن. امـا رواتب التقـاعد والتعـويضـات ونفقات الجنـازة، فتبقى مؤسسة الضمان الاجتماعي ملتزمة بها تجاه حـالات الاصابات وما قد تؤول اليها من عجز أو وفاة.

٥ ـ ان التخفيض المشار اليه لا يعفـي المؤسسات والمنشات من ابلاغ مؤسسة الضمان الاجتماعي او الشرطـة عن اصـابات العمـل كما ورد سابقـاً وكـذلك تزويدها بالتقارير الطبية والتقرير النهائي.

**ارشادات عامة:**

يرجى الانتباه للأمور التالية عند تعبئة الاستمارة رقم (٥) (اشعار اصابة عمل):

١ ـ يكتب رقم الاصابة لدى المنشأة في المكان المخصص لها على الاستمارة.

ملاحظة: (تعطى الاصابات رقماً جديداً كل سنة).

٢ ـ يكتب رقم التأمين الثابت للمنشأة.

٣ ـ يكتب وصف مـوجز للحـادث الذي أدى للإصـابة مع تحديـد العضو المصاب وسبب وقوع الاصابة مع

تقدير زمن وقوع الاصابة من قبل الطبيب في ضوء الفحوصات الطبية.

٤ ـ يكتب تاريخ حدوث الاصابة وتاريخ المعاينة الطبية بدقة.

٥ ـ يكتب إسم الشخص الذي حرر اشعار الإصابة واضحاً مع التوقيع والخاتم الرسمي للمنشأة على الاشعار.

٦ ـ تزود المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي بالتقارير الطبية اولاً بأول ولا يجوز تركها حتى انتهاء العلاج.

٧ ـ يكون التقرير الطبي النهائي واضحاً ومفصلاً ومتضمناً تاريخ عودة المصاب الى العمل.

## التعليمات التنفيذية للعناية الطبية

فيما يلي أهم البنود التي اشتملت عليها التعليمات التنفيذية للعناية الطبية:

١) أ ـ تعتمد المؤسسة عند تسديد ما يترتب عليها من التزامات مالية لوائح الاجور الصادرة عن وزارة الصحة للمستشفيات والأطباء والوسائل الشخصية.

ب ـ تعتمد المؤسسة لوائح الأجور بمستشفيات وزارة الصحة او مستشفى الجامعة الاردنية او مدينة الحسين الطبية للحالات التي تعالج بها.

٢) أ ـ تسري تعرفة الأجور المذكورة على كافة الشركات والمنشات المشمولة باحكام هذا القانون والتي تدفع اشتراكات تأمين اصابات العمل وأمراض المهنة كاملة غير مخفضة.

ب ـ أما الشركات التي منحت تخفيض اشتراكات تأمين اصابات العمل وأمراض المهنة بنسبة (٥٠٪) منها فتستمر بمعالجة موظفيها المؤمن عليهم وصرف البدلات اليومية وفقاً لاحكام المادة (٢٤/ب) من قانون الضمان الاجتماعي،

وذلك طيلة مدة التخفيض

٣) أ ـ تكـون الاقامـة في المستشفيات بـاستثناء الحالات التـي تحتاج العنـاية المكثفة كالتالي:
١ ـ مدير عام في الدرجة الممتازة او الخصوصي حسب تصنيف المستشفى.

٢ ـ اذا كـان راتب المؤمن عليه الخاضع لـلاقتطاع (٣٠٠) دينـار فأكثر في الدرجة الاولى.

٣ ــ اذا كان راتب المؤمن عليـه الخاضع لـلاقتطاع (١٥٠ دينـار وأقل من ٣٠٠ دينار) في الدرجة الثانية.

٤ ـ اذا كان راتب المؤمن عليه الخاضـع للاقتطاع أقل من (١٥٠) ديناراً في الدرجة الثالثة.

ب ـ لا تدفع المؤسسة اي نفقات اضـافية تترتب على تغيير درجة الاقامة في المستشفيات.

ج ــ اذا كان تصنيف المستشفى لا يشمـل الا درجتين فقط فللمؤمن عليـه استعمال الدرجة الثانية بدل الثالثة وتدفع المؤسسة نفقات اقامته في المستشفى على اساس تلك الدرجة.

٤) تحول الحالات التي تحتاج للتأهيل الطبي الى مراكـز التأهيل الحكومية او اية مراكز تأهيل اخرى تعتمدها

المؤسسة ويتم ذلك بناء على توصية من الطبيب المعالج وضمن التعليمات الصادرة بهذا الخصوص.

## المعالجة الطبية خارج المملكة

أ ـ لا يجوز معالج اي مصاب خارج المملكة اذا توفرت الامكانيات لمعالجته داخل المملكة

ب ـ اذا لم تتوفر امكانيات المعالجة او التأهيل الطبي داخل المملكة فللمدير العام الموافقة على المعالجة خارج المملكة بناء على تقرير اللجنة الطبية العليا وبموافقة خطية مسبقة.

عند ارسال المصاب الى خارج المملكة للمعالجة تتخذ الاجراءات التالية:

أ ـ تدفع المؤسسة (٨٠٪) من تكاليف المعالجة داخل المستشفى في الدرجة التي تقررها المؤسسة باستثناء أجرة العمليات التي تدفع بالكامل.

ب ـ تدفع المؤسسة ٣٥ ديناراً* عن كل يوم يقضيه المريض خارج المستشفى اعتبارا من اليوم المقرر للمعالجة بطلب خطي من الطبيب المعالج بقصد المراجعة او المراقبة على أن لا تتجاوز المدة التي يقضيها المريض خارج المستشفى ويدفع عنها هذا

---

* زيادة المبلغ الى (٤٠) ديناراً تحت الدراسة.

المبلغ (٢٠) يوماً
ج ـ تصرف أجور السفر بالدرجة السياحية ذهاباً وأياباً.
د ـ تصرف سلفة للمؤمن عليه من المؤسسة عند اقرار المعالجة.

## التقارير الطبية

تعتمد المؤسسة التقارير الطبية الصادرة عن الاطباء المعالجين والاجازات المرضية على النحو التالي:

أ ـ تقرير الطبيب العام المعالج بمنح اجازة اقصاها (١٤) يوماً.

ب ـ تقرير الطبيب الاختصاصي المعالج في منح اجازة اقصاها (٣٠) يوماً.

ج ـ تقرير صادر عن المستشفى من طبيب أو أكثر لمدة (٦٠) يوماً.

د ـ اذا لم تستقر حالة المريض خلال المدة السابقة يحيل المدير العام او من يفوضه الحالة الى اللجنة الطبية.

هـ ـ تعتبر اللجنة الطبية العليا الحكومية لجنة تحكيم تنظر في أي اعتراض على قرار المرجع الطبي للضمان الاجتماعي حول مدة التعطيل او شفاء المريض او قرار عودته للعمل او نسبة العجز المقدرة.

**اللجان الطبية:**
أ ـ لغايات تطبيق قانون الضمان الاجتماعي يقرر

المجلس تشكيل لجنة طبية في عمان تسمى اللجنة الطبية للضمان الاجتماعي وتعتبر المرجع الطبي الذي اشار اليه القانون لحالات وقضايا الضمان الاجتماعي في محافظة العاصمة.

ب ـ تعتمد المؤسسة اللجان الطبية اللوائية في وزارة الصحة كمرجع طبي لقضايا الضمان الاجتماعي في باقي المحافظات والألوية في المملكة.

ج ـ تشكل اللجنة الطبية للضمان الاجتماعي من ثلاثة أطباء:

١) طبيب من المؤسسة ـ رئيساً.

٢) طبيب من وزارة الصحة يسميه وزير الصحة.

٣) طبيب من الجامعة الأردنية يسميه رئيس الجامعة.

د ـ للمدير العام التعاقد مع اختصاصي او اكثر من القطاع الخاص اذا تعذر تسمية الاطباء المطلوبين بند (ج) اعلاه لمدة شهر واحد ليعرض على المجلس في أول اجتماع له.

هـ ـ تسير اللجنة الطبية للضمان الاجتماعي باسلوب وترتيبات اللجان الطبية بوزارة الصحة من حيث حفظ القيود والسجلات الخاصة بها واستقبال الحالات المحولة من مرجعها وتقديم قراراتها له للتصديق وكذلك حقها باستشارة الاختصاصيين.

و ـ تحتفظ اللجـان الطبيـة المعتمدة بسجـلات خـاصـة لحالات الضمان الاجتماعي. كما تحتفظ المؤسسة بسجل خاص للقـرارات الصادرة عن اللجان الطبية في وزارة الصحة.

ز ـ يحيل المدير العـام الى اللجنة الطبيـة للضمان الاجتماعي الحالات التي ينشأ عنهـا عجـز او كلي دائم وكذلك حـالات العجـز الطبيعي المفضي الى انهاء خدمة المؤمن عليه.

ح ـ للمدير العام تحويل اية حالـة أخرى الى اللجنة لفحص او تدقيق تقارير يحتاج الى بيان الرأي الطبي حولها.

## التزامات صاحب العمل

## بموجب احكام قانون

## الضمان الاجتماعي

صاحب العمل هو كل شخص طبيعي او معنوي يستخدم عاملاً او اكثر من الخاضعين لاحكام هذا القانون.

١) يكون التأمين في المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي الزامياً بالنسبة لاصحاب العمل والعمال.

٢) على صاحب العمل أن يقدم للمؤسسة بيانات مفصلة تتضمن اسماء وأجور العاملين والمتدربين لديه، وذلك على النماذج التي تزوده بها المؤسسة وان تكون هذه البيانات مطابقة لدفاتره وسجلاته التي يحتفظ بها طبقاً لقانون العمل.

٣) عند عدم توفر السجلات والدفاتر المنصوص عليها في الفقرة السابقة لدى صاحب العمل او عدم مطابقة البيانات التي قدمها المواقع، تحسب الاشتراكات وفقاً لما تره المؤسسة ويكون صاحب العمل ملزماً بدفعها بمقتضى احكام هذا القانون.

٤) على صاحب العمل موافاة المؤسسة باسم كل عامل

من عماله تنتهي خدمته خلال مدة اسبوعين من تاريخ انتهاء الخدمة وذلك على الاستمارة رقم (١) التي تزوده بها المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي.

٥) اذا عهد صاحب العمل بتنفيذ العمل لمقاول وجب عليه اخطار المؤسسة باسم ذلك المقاول وعنوانه قبل تاريخ بدء العمل باسبوع على الاقل، ويعتبر صاحب العمل والمقاول الاصلي وأي مقاول فرعي اخر مسؤولين مسؤولية تضامنية عن الوفاء بالالتزامات المقررة بمقتضى القانون.

٦) اذا انتقلت اموال صاحب العمل الى الغير بأية صورة من الصور فيكون الشخص الذي انتقلت اليه مسؤولاً بالتكافل والتضامن مع صاحب العمل السابق عن تأدية جميع حقوق المؤسسة، ويشترط في ذلك ان تكون المسؤولية تضامنية بين الورثة الذين انتقلت اليهم أموال صاحب العمل في حدود ما ال من التركة الى كل منهم.

٧) يؤدي صاحب العمل الاشتراكات المستحقة عليه وتلك التي يقتطعها من اجور المؤمن عليهم خلال سنة ميلادية على أساس ما يتقاضونه من الأجور في شهر كانون الثاني من كل سنة، أما الذين يلتحقون بالعمل بعد الشهر المذكور فتحسب اشتراكاتهم على

أساس الأجر الكامل للشهر الذي التحقوا فيه بالخدمة.

٨) يلتزم صاحب العمل بدفع كامل الاشتراكات المستحقة عليه وعلى المؤمن عليه ويكون مسؤولاً عن دفعها من تاريخ التحاق المؤمن عليه بالعمل وحتى تركه له شهراً بشهر، ويعتبر كسر الشهر شهراً كاملاً اذا كانت مدة العمل (١٦) يوماً فأكثر وذلك لاغراض اقتطاع الاشتراكات والتسجيل. أما في حالات اصابات العمل والعجز والوفاة فيعتبر كسر الشهر شهراً كاملاً مهما كانت مدة العمل في ذلك الشهر ولو يوماً واحداً.

٩) على صاحب العمل أن يؤدي الاشتراكات المستحقة عليه شهرياً الى المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي وهي بنسبة (٨٪) من مجمل اجور العاملين لديه للتأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة و (٢٪) للتأمين ضد اصابات العمل وأمراض المهنة بالاضافة الى الاشتراكات المستحقة على العاملين لديه بنسبة (٥٪) تقتطع من مجمل رواتبهم.

١٠) على صاحب العمل أن يؤدي الاشتراكات المستحقة الى المؤسسة خلال الخمسة عشر يوماً الأولى من الشهر التالي للاستحقاق.

١١) اذا تأخر صاحب العمل في تأية الاشتراكات

المقتطعة من أجور عماله وتلك التي يؤديها لحسابهم الى المؤسسة عن الوقت المحدد (خلال الخمسة عشر يوماً الأولى من الشهر التالي للاستحقاق) يغرم بفائدة تأخير مقدارها (٢٪) شهرياً عن الاشتركات التي تأخر عن ادائها. ويعاقب كل صاحب عمل بغرامة مقدارها خمسة دنانير عن كل عامل لم يقم بالاشتراك عنه في المؤسسة على ان لا يتجاوز مجموع الغرامة مائتي دينار في المخالفة الواحدة.

١٢) يلتزم صاحب العمل الذي لم يقتطع الاشتراكات عن كل او بعض عماله او لم يؤد الاشتراكات عن كل او بعض عماله او لم يؤد الاشتراكات على أساس الاجور الحقيقية بأداء مبلغ اضافي مقداره (٣٠٪) من قيمة الاشتراكات التي لم يؤدها وذلك دون انذار او اخطار مسبق.

١٣) يلزم صاحب العمل باداء مبلغ اضافي مقداره نصف دينار عن كل شهر يتأخر فيه عن اخطار المؤسسة بانتهاء خدمة المؤمن عليه وذلك من تاريخ انتهاء الخدمة حتى تاريخ ارسال ذلك الاخطار الى المؤسسة، ويتعدد المبلغ بعدد المؤمن عليهم الذين يتأخر صاحب العمل في الاخطار عنهم.

١٤) اذا تبين لمجلس ادارة المؤسسة ان هنالك ظروفاً قاهرة او احداث مفاجئة حالت دون قيام صاحب العمل باداء الاشتراكات المستحقة او بعدم اخطار

المؤسسة بانتهاء خدمة المؤمن عليه في المواعيد المقررة فله ان يقرر اعفاء صاحب العمل من المبالغ الاضافية والغرامات المنصوص عليها في البنود السابقة.

١٥) يعاقب بالحبس مدة لا تتجاوز شهراً وبغرامة لا تزيد عن (٥٠) ديناراً او باحدى ههاتين العقوبتين كل من ادلى بسوء نية بأي بيانات غير صحيحة للحصول لنفسه او لغيره على راتب او تعويض بمقتضى احكام هذا القانون دون وجه حق او تهرباً من الوفاء بأي حق من حقوق المؤسسة.

١٦) يسقط حق صاحب العمل في المطالبة باسترداد المبالغ المدفوعة منه زيادة عن المقرر قانوناً بانقضاء خمس سنوات من تاريخ دفع تلك المبالغ.

١٧) يلتزم صاحب العمل تجاه موظفي المؤسسة الذين ينتدبهم المدير العام خطياً بتسهيل دخولهم منشات العمل اثناء العمل والاطلاع على المستشدات والمحررات والوثائق التي تتعلق بتنفيذ احكام القانون.

١٨) في حال وقوع اصحاب عمل لاحد العمال المشتركين في الضمان، على صاحب العمل ان يقوم بنقل المصاب اثر وقوع الاصابة الى جهة العلاج وبلاغ المؤسسة عن كل اصابة خلال ثلاثة أيام من حدوثها

١٩) يتحمل صاحب العمل اجر اليوم الذي وقعت فيه الاصابة.

٢٠) على صاحب العمل ان يتحرى الحقيقة لمعرفة اسباب وقوع اصابة العمل لأن الجهات المختصة التي تجري التحقيق ستستعين بأقواله لمعرفة ظروف الاصابة.

٢١) تسري أحكام التأمين ضد اصابات العمل وامراض المهنة على العمال المتدربين الذين تقل اعمارهم عن ست عشرة سنة والذين يعملون بموافقة وزارة العمل بدون اجر خلال فترات التدريب ودون ان يتحمل صاحب العمل أية اشتراكات عنهم .

٢٢) تقدم طلبات العمل المشتركين في الضمان لاضافة مدد خدمتهم السابقة على تطبيق قانون الضمان الاجتماعي لاحتسابها في الخدمة التقاعدية بواسطة صاحب العمل.

٢٣) يلتزم صاحب العمل باداء مكافأة نهاية الخدمة وأية حقوق اخرى مستحقة بمقتضى أي قانون او نظام او ترتيب او اتفاق للعاملين لديه او المستحقين عن المدد السابقة لتطبيق أحكام هذا القانون عند انتهاء هخدمة كل عامل في اي وقت من الاوقات.

٢٤) يحتفظ العمال بالحقوق المكتسبة لهم وفق اي انظمة او ترتيبات او اتفاقيات جماعية خاصة بمكافات

نهاية الخدمة اذا كانت تلك الانظمة او الترتيبات او الاتفاقيات تقرر لهم حقوقاً مالية أفضل من مكافأة نهاية الخدمة المقررة بمقتضى قانون العمل ويلتزم أصحاب العمل بأن يؤدوا للعمال الذين يعملون لديهم الفروق بين تلك الحقوق المالية وبين الاشتراكات التي يترتب عليهم دفعها للمؤسسة بمقتضى احكام القانون وذلك عند انتهاء خدماتهم.

٢٥) تبقى سارية المفعول أية انظمة او ترتيبات تتعلق بالادخار والتوفير والتأمين الصحي للعمال.

٢٦) لا يجوز تحميل المؤمن عليه أي نصيب في نفقات التأمين الا فيما يرد به نص خاص في القانون.

٢٧) تلتزم المؤسسة بأداء الحقوق المقررة للمؤمن عليه وفقاً لاحكام هذا القانون كاملة ولو لم يقم صاحب العمل بالتأمين عليه وذلك على أساس مدة الخدمة ومتوسط الأجر فاذا قام نزاع حول المدة او الأجر فيؤدي راتب التقاعد او الاعتلال او قيمة التعويض على أساس غير المتنازع عليه من مدة الخدمة ومقدار الاجر، الى ان تبت المحكمة بمقدرار الراتب او مقدار التعويض على أن لا يقل في هذه الحالة عن الحد الادني المقرر وتقوم المؤسسة بالرجوع على صاحب العمل بجميع المبالغ التي دفعتها بمقتضى احكام

هذه المادة مع فوائد التأخير وغرامات التخلف المنصوص عليها في قانون الضمان الاجتماع

**صلاحيات ومهام الفروع:**

**أولاً: التسجيل والاشتراكات:**

١ ـ القيام بالزيارات التفتيشية لغايات التسجيل والشمول بأحكام القانون وتوجيه الكتب الرسمية التي تنظم العلاقة مع صاحب العمل في ضوء الصلاحيات المخولة لمدير الفرع.

٢ ـ أ ـ فتح ملفات المنشات المشمولة بالضمان الاجتماعي ومتابعة استلام الوثائق والاستمارات الخاصة بالمنشأة والمؤمن عليهم ووضع الرموز الخاصة بالحاسب الالي عليها (الكوادات) وحفظها لدى الفرع وذلك بعد الحصول على رقم التأمين الثابت من المركز.

ب ـ استلام الوثائق والاستمارات من العاملين بالخارج والاشتراك الاختياري وإرسالها الى المركز لاجراء اللازم.

٣ ـ احتساب الاشتراكات الشهرية المستحقة على الشركة المشمولة ومتابعة تحصيلها وعمل التسويات المالية اللازمة لذلك وإعداد القيود المحاسبية وفق المنهاج المحاسبي النافذ وإيداع المبالغ المحصلة يومياً في حساب المؤسسة لدى البنوك المعتمدة.

٤ ـ احتساب وتحصيل وتسجيل الفواد والغرامات المستحقة على المنشات وفق احكام القانون اوالقرارات والتعليمات الصادرة من مجلس الادارة والمدير العام بهذا الشأن.

٥ ـ القيام بالاجراءات المتعلقة بتقسيط الاشتراكات والفوائد المستحقة ضمن الصلاحيات وفق قرارات المجل أو المدير العام بهذا الخصوص.

٦ ـ تنظيم وعقد الندوات لضباط الارتباط في مواقع العمل بالتنسيق مع دائرة الاعلام في المركز.

٧ ـ استلام طلبات ضم سنوات الخدمة السابقة بعد تعبئتها حسب الأصول واحتساب المبالغ المترتبة عليها وتحصيل تلك المبالغ وذلك بعد صدور تعليمات تنفيذية لضم سنوات الخدمة السابقة بصورتها النهائية، ومن ثم إرسال المعاملة في حالة استحقاق الراتب الى المركز لاتخاذ الاجراءات اللازمة بهذا الخصوص.

٨ ـ الاشراف على المكاتب التي يقرر المدير العام ربطها بالفرع.

**ثانياً: نفقات الضمان الاجتماعي:**

١ ـ اتخاذ الاجراءات اللازمة لصرف تعويض الدفعة الواحدة/ شيخوخة

وعجز ووفـاة بموجب أحكام القانـون وتعليمات مجلس الادارة وتفويض مدير الفرع بإجازة النفقة الواحدة التي لا تتجاوز قيمتها (١٠٠٠) ألف دينار.

واذا زادت عن ذلك فتحـول الى المركـز لاجراء الـلازم بعـد استكمال كافـة الوثائق والاستمارات اللازمة للصرف وإرفاقها بالمعاملة من قبل الفرع.

٢ ـ أ استـلام إشعارات اصـابات العمل وتـدقيقها والتحقق مـن قانـونية الاصابـة وتلقي التقـارير الطبية ومتـابعتها وصرف نفقـات الاصابـة التي لا تتجاوز تكاليفها (٣٠٠) ثلاثماية دينار.

ب ـ استكمال ملف اصـابة العمل التي تزيـد تكاليفها عن (٣٠٠) ثـلاثماية دينـار وكذلك الاصـابات التي ينشأ عنهـا عجز دائم او عجـز جزئي او وفـاة والاصابات الناتجة عن حوادث الطـرق والحوادث الجنائية وتحويلها الى لجنة تسوية الحقوق في المركز لاتخاذ القرارات المناسبة.

٣ ـ اجـراء التحقيقات اللازمة بنـاء على طلب لجنة تسويـة الحقوق لاتخاذ القرار المنـاسب فيما يتعلق بالاصابـة والمشاركة في التحقيقـات التي يقوم بها المركز.

٤ ـ استلام وإعداد واستكمال كافة الوثائق والاستمارات الخاصة بالمؤمن عليهم لغايـات تسوية حقوقهم التقـاعدية واستـلام الوثائق المتعلقة بـزحقية المؤمن عليـه او ورثته في الـراتب التقاعـدي مثل شهادة تفقـد الحياة الـدورية وغيرها وارسالها الى المركز على أن يحتفظ الفرع بصورة طبق الاصل عنها.

**العلاقة بين المركز والفروع**

١ ـ اجراء الاتصالات الرسمية، المكتوبة والشفويج مع المشرف على الفروع والمكاتب في المركز والذي يقوم بدوره بـالاتصال مع الجهة المعنية في المؤسسة حسب مقتضى الحال.

٢ ـ تزويد المركز بما يلي:

أ ـ ألاستمارات والنماذة والتقارير الخاصـة بالمنشات والمؤمن عليهم التي يتوجب اتخاذ الاجراءات اللازمة حولها في المركز.

ب ـ الكشف اليومي الذي يوضح المبالغ المقبولضة والمبالغ المصروفة حسب النماذة المقررة معززة بالمستندات والوثائق اللازمة.

جـ ـ التقارير الدورية عن أعمال الفرع وانجازاته.

د ـ نسخة من كل كتاب رسمي او مراسلة تصدر عن الفرع.

٣ ـ يفوض المدير العام الفرع بجميع الصلاحيات المبينة أعلاه، أو بأي جزء منها.

## صلاحيات ومهام المكاتب:

### أولاً التسجيل والاشتركات:

١ ــ تربط المكاتب بالفروع أو المركز في ضوء قرار المدير العام بهذا الخصوص.

٢ ـ القيام بالزيارات التفتيشية لغايات التسجيل والمشول بأحكام القانون وتقديم تقارير مفصلة بذلك الى الفرع أو المركز حسب مقتضى الحال.

٣ ــ الاحتفاظ بصور عن ملفات المنشات الخاضعة للضمان الاجتماعي ومتابعتها.

٤ ـ استلام الوثائق والاستمارات الخاصة بالمنشات والمؤمن عليهم بما في ذلك العاملين في الخارج والاشتراك الاختياري وإرسالها الى الفرع او المركز حسب مقتضى الحال أولاً بأول.

٥ ــ استلام التعليمات والقرارات الخاصة بتنفيذ قانون الاجتماعي الصادرة عن المؤسسة وابلاغها لأصحاب العمل في منطقة المكتب.

٦ ـ تنظيم وعقد الندوات لضباط الارتباط وفي مواقع العمل بالتنسيق مع دائرة الاعلام بالمركز.

٧ ـ قبض المبالغ المستحقة للمؤسسة وإيداعها يومياً لدى أقرب فرع من فورع بنك الاسكان لقيدها في حساب المؤسسة.

### ثانياً: العلاقة بين المركز والمكاتب:

١ ـ اجراء الاتصالات الرسمية المكتوبة والشفوية مع المشرف على الفروع والمكاتب في المركز أو مدير الفرع الذي يتبعه المكتب حسب مقتضى الحال.

٢ ـ تزويد المركز أو الفرع حسب مقتضى الحال بما يلي:

أ ـ الاستمارات والنماذج والتقارير الخاصة بالمنشات والمؤمن عليهم.

ب ـ الكشف اليومي الذي يوضح المبالغ المقبوضة حسب النماذج المقررة معززة بالمستندات والوثائق اللازمة.

### العاملون في المؤسسة

تطور عـدد العاملين في المؤسســة من (٤٤) موظفاً خلال العـام الأول من عمرهـا ١٩٧٩، الى ٤٨٢ موظفاً ومستخدمـاً مع نهايـة عام ١٩٨٩. فيما يلي جدول بتطور أعداد العاملين للفترة من ١٩٨٠ – ١٩٨٩.

**جدول رقم (١)**

**تطور عدد العاملين في المؤسسة**

| السنة / البيان | ١٩٨٠ | ١٩٨١ | ١٩٨٢ | ١٩٨٣ | ١٩٨٤ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| عدد الموظفين | ٩٦ | ١٣٢ | ١٦٩ | ٢٠٠ | ٢٤٦ | ٢٧٧ | ٣١٨ | ٣٥٢ | ٤٥٣ | ٤٨٢ |
| التعينات | ٦٩ | ٤٦ | ٥٩ | ٥٠ | ٥٧ | ٤١ | ٥٥ | ٥٢ | ١٠٧ | ٣٤ |
| انهاء خدمات | ١٥ | ١١ | ٢٢ | ١٩ | ١١ | ١٠ | ١٤ | ١٨ | ٦ | ٥ |

**الضمان الاجتماعي في عشر سنوات (١٩٨٠ - ١٩٨٩)**
**نشاطات المؤسسة وانجازاتها**

**١) مد مظلة الضمان الاجتماعي ومراحل التطبيق**

**٢) المنافع والخدمات المقدمة لمستحقيها**

**٣) المساهمة في التنميج الاقتصادية والاجتماعية**

**٤) جداول بعدد المستفيدين ومنافع الضمان والمبالغ المصروفة لهم**

## الضمان الاجتماعي في عشر سنوات

تتعدد المقاييس التي يتم بموجبها تقييم تقدم الأمم والشعوب. وفي اعتقادنا ان اهم هذه المقاييس وأكثرها التصاقاً بالاهداف الانسانية هي مقياس التقدم في التشريعات الاجتماعية. فكلما تقدمت تشريعاتنا الاجتماعية وتطور ت كلما كان مجتمعنا أكثر تقدماً وتطوراً ولعل القوانين والأنظمة التي تتوجه نحو بناء نظام ضمان اجتماعي فعال هي الأهم بين هذه التشريعات.

ولقد تعرف التاريخ الانسان على أشكال متفاوتة للضمان الاجتماعي إلا أن ابرز هذه الأشكال وأكثرها تجسيداً لمفهوم هذا النظام وأبعاده ما طالعناه في تاريخنا العربي الاسلامي وخاصة في عهد الخليفة العادل عمر بن الخطاب رضي الله عنه حيث خصصت الرواتب للشيوخ والعجزة والايتام.

ومع ظهور الثورة الثناعية في أوروبا ونشوء الطبقة العاملة وما رافقهما من معاناة وصراعات وأفكار وتطورات ارتقت نظم التعاون وجمعيات المنافع المتبادلة الى اشكال جديدة من التأمينات الجماعية وأفرزت في أواخر القرن التاسع عشر انظمة للتأمينات الاجتماعية تهدف الى توفير الحماية ضد مخطر معينة مقابل اشتراكات مالية يساهم فيها لاعامل وصاحب العمل وتكفلها الحكومة.

وانتشرت هذه الأنظمة في دول أوروبا وأمريكا وامتدت بعد الحرب العالمية الثانية وبشكل خاص في النصف الثاني من القرن العشرين الى غالبية الدول النامية وبينها البلدان العربية.

وفي بلادنا، تطورت تشريعاتنا الاجتماعية بدءاً بقوانين التقاعد المدنية والعسكرية في أوائل الاربعينات وقوانين تعويضات العمال في أواسط الخمسينات وقانون العمل عام ١٩٦٠. ولحق بهذه القوانين تعديلات متعددة لمواكبة التطورات الاقتصادية والاجتماعية خلال الثلاثين سنة الماضية، الا انها بقيت تفتقر الى مبدأ أساسي من مبادىء الضمان الاجتماعي وهو مبدأ الشمولية الى أن وجد الشارع في أواخر السبعينات ان الظروف الاقتصادية والاجتماعية أصبحت من النضج بحيث تستوعب سن وتطبيق تشريع يكفل الضمان الاجتماعي للطبقة العاملة ولسائر العاملين والمواطنين.

وفي السادس عشر من شهر تشرين الاول من عام ١٩٧٨م صدر قانون الضمان الاجتماعي قانون مؤقت رقم ٣٠ - وقد جاء هذا القانون مؤقتاً نظراً لصودرهخ في غياب السلطة التشريعية.

يشتمل هذا القانون على ستة أنواع من التأمينات الاجتماعية يجري تطبيق نوعين منها هما:

١ ـ التأمين ضد إصابات العمل وأمراض المهنة.

٢ ـ التأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة.

أما الأنواع الاربع الاخرى فسيتم تطبيقها على مراحل في ضوء الظروف الاقتصادية والاجتماعية وهذه الانواع هي:

ـ التأمين ضد العجز المؤقت بسبب المرض أو الأمومة.

ـ التأمين الصحي للعامل والمستحقين من أسرته.

ـ تأمين المعونات العائلية.

ـ التأمين ضد البطالة.

أنشئت بموجب القانون مؤسسة عامة هي (المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي انيطت بها مهام تطبيق القانون وتحقيق أهدافه. ومنحت الاستقلال المالي والاداري لهذه الغاية.

يتولى إدارة شؤون هذه المؤسسة ويشرف على أعمالها مجلس ادارة يتألف من ممثلين لأطراف الانتاج الثلاثة وهم الحكومة وأصحاب العمل والعمال.

وتهدف المؤسسة العامة للضمان الاجتماعي في اطار قانونها الى بناء نظام ضمان اجتماعي يؤمن حياة كريمة للمواطن ويوفر له أسباب الطمأنينة والأمان المادي والمعنوي ويعزز استقراره ويعمق جذور انتمائه لوطنه ومجتمعه ويزيد من عطائه وانتاجيته.

باشرت المؤسسة أعمالها في تطبيق أحكام قانونها في مستهل عام ١٩٨٠ اخذة بعين الاعتبار المرحلية والتدرج منهجاً في التنفيذ. وخلال السنوات العشر الماضية ١٩٨٠ – ١٩٨٩ قطعت المؤسسة شوطاً واسعاً في مجال نسشاطها وأهدافها ويمكن اجمال ذلك فيما يلي:

**١ ـ مد مظلة الضمان الاجتماعي لتشمل العاملين في مختلف قطاعات البناء والانتاج**

نفذت المؤسسة خطة اشتملت على مجموعة من المراحل كانت محصلتها تطبيق الضمان الاجتماعي على جميع العاملين في الشركات والمنشات التي تستخدم خمسة أشخاص فأكثر بالاضافة الى العاملين غير التابعين لقوانين التقاعد (المدني والعسكري والبلديات) في أجهزة الدولة والبلديات والمعاهد

والجامعات وذلك على أساس إلزامي. كما نفذت خطة لتطبيق تأمين تقاعد الشيخوخة والعجز والوفاة على أساس اختياري للأردنيين المقيمين داخل المملكة أو خارجها.

وقد بلغ عدد المؤمن عليهم الذين تم تسجيلهم في الضمان تراكمياً خلال السنوات العشر الماضي (١٩٨٠ ـــ ١٩٨٩) حوالي (٥٤٧٠٠٠) خمسماية وسبعة وأربعين ألف شخص يعملون في حوالي ست الاف منشأة ومؤسسة في القطاعين العام والخاص.

## مراحل التطبيق

| | |
|---|---|
| المرحلة الاولى | ابتداء من ١/١/١٩٨٠، وشملت (١٩) منشأة ومؤسسة حددت حصراً (تضم البنوك وشركة تأمين وشركة مصانع الاسمنت). |
| المرحلة الثانية | ابتداء من ١/٥/١٩٨٠، وشملت جميع العاملين في الشركات التي تستخدم (٥٠) خمسين عاملاً فأكثر. |
| المرحلة الثالثة | ابتداء من ١/١/١٩٨١، وشملت العاملين في الشركات التي تستخدم (٢٠) عشرين عاملاً فأكثر. |
| المرحلة الرابعة | ابتداء من ١/١١/١٩٨١، وشملت العاملين غير التابعين لقانون التقعد المدني في الوزارات والدوائر والمؤسسات الحكومية.<br>كما شملت شركات المقاولات والشركات الاستشارية التي تستخدم عشرين شخصاً فأكثر. |
| المرحلة الخامسة | ابتداء من ١/١/١٩٨٢، وشملت العاملين في أمانة العاصمة وجميع البلديات في المملكة. كما شملت العاملين في الجامعتين الاردنية واليرموك. |
| المرحلة السادسة | ابتداء من ١/١/١٩٨٤. وشملت العاملين المدنيين في القوات المسلحة والأمن العام والدفاع المدني والمخابرات. |
| المرحلة السابعة | ابتداء من ١/٧/١٩٨٤. وشملت العاملين في الشركات التي تستخدم عشرة أشخاص فأكثر. |
| المرحلة الثامنة | ابتداء من ١/١١/١٩٨٤، وشملت العاملين في المجالس القروية. |

المرحلة التاسعة ابتداء من ١/٧/١٩٨٦، وشملت على أساس طوعي واختياري المغتربين الأردنيين.

المرحلة العاشرة ابتداء من ١/٦/١٩٨٧، وشملت الفئات التالية:

أ ـ العاملين في الشركات التي تستخدم خمسة أشخاص فأكثر.

ب ـ العاملين الاردنيين في البعثات الدبلوماسية والقنصلية والمنظمات العربية والأجنبية والدولية.

جـ ـ العاملين لدى صاحب عمل يشغل أقل من خمسة أشخاص على أن يقوم صاحب العمل بالتقدم بطلب الاشتراك في الضمان ولا يجوز له الانسحاب بعد ذلك.

د ـ كل مواطن أردني فرد لم يشمله الضمان يستطيع التقدم بطلب الاشتراك في تأمين تقاعد الشيخوخة والعجز والوفاة.

## إيرادات المؤسسة ونفقاتها

تتكون إيرادات المؤسسة من عدد من المصادر أهمها الاشتراكات الشهرية المقررة قانوناً بنسبة ١٥٪ من قيمة الأجور: ١٠٪ منها يدفعها صاحب العمل لتغطية تأميني اصابات العمل وأمراض المهنة (٢٪) ، والشيخوخة والعجز والوفاة (٨٪) و (٥٪) تقتطع من اجر العامل لتأمين الشيخوخة والعجز والوفاة. بالاضافة الى عائد الاستثمار لفوائض أموال الضمان الاجتماعي.

وقد تطورت ايرادات المؤسسة خلال السنوات العشر الاخيرة فارتفعت من حوالي خمسة ملايين دينار عام ١٩٨٠ الى حوالي (٦٨) مليون دينار عام ١٩٨٩.

واذا ما أخذنا بعين الاعتبار نفقات المؤسسة والتي بلغ حجمها خلال السنوات العشر الأخير حوالي (٦٧) مليون دينار، يلاحظ ان فوائض أموال المؤسسة كانت تتزايد سنة بعد سنة حتى ان عائدات استثمار هذه الفوائض والبالغة حوالي (٢٠ ) مليون دينار لعام ١٩٨٩ تزيد بثلاثة ملايين ونصف المليون دينار عن نفقات المؤسسة التأمينية والادارية للعام المذكور.

غير أن هذا الواقع المتفائل ينبغي الا يطرح استنتاجات سريعة لأن نفقات المؤسسة التأمينية تتزايد سنة بعد سنة وبنسبة تصاعدية.

## دراسة المركز المالي للمؤسسة

ولكي تتمكن المؤسسة من الوقوف على مركزها المالي والاطمئنان الى هذا المركز فقد نصت المادة ١٥/أ من قانون الضمان الاجتماعي على ضرورة فحص هذا المركز مرة على الاقل كل خمس سنوات بمعرفة خبير اكتواري أو أكثر.

وخلال السنوات العشرة الماضية تم إجراء دراستين اكتواريتين الأولى عام ١٩٨٢، والثانية عام ١٩٨٦.

تهدف الدراسة الاكتوارية الى فحص المركز المالي لبرنامجي التأمين المطبقين ومدة وقدرة المؤسسة على مواجهة التزاماتها على المدى الطويل، ويمكن القول ان الدراسة الاكتوارية هي تخطيط مالي طويل المدى باستعمال إحصائيات ذات علاقة ومعلومات اخرى مفيدة للدراسة.

وتعتمد الدراسة الاكتوارية على عمل فرضيات اقتصادية وسكانية وربطها معاً مبنية على معلومات تاريخية وتغطي فترة مستقبلية طويلة نسبياً قد تمتد حتى مائة عام. وتهدف هذه الفرضيات الى الوصول الى توقعات موزونة رياضياً. وبناء على النتائج يمكن للاكتواري التقدم بتوصياته عن مصادر التمويل المطلوبة للبرنامج التأميني لمواجهة التزاماته المستقبلية والتي طبيعتها كبرها وامتدادها الزمني. كما يمكن بناء على النتائج اعادة التقييم والتأكد من ان الأهداف المتبناه تتفق مع نتائج التجربة الفعلية والتأكد أيضاً من أن الفرضيات الاكتوارية للاتجاهات تتفق مع الاحصائيات المستخلصة من التطبيق الفعلي.

استهدفت الدراسة الاكتوارية الأخيرة التي اجريت في عام ١٩٨٦ الى تحليل معلومات السكان الذين يستفيدون من مزايا قانون الضمان الاجتماعي الاردني ومستوى وحجم المنافع التي صرفت لهم خلال المدة الماضية وعملت الدراسة على أساس توقعات حسابية لجمهور المؤمن عليهم وما هو متوقع من دخل وانفاق منهم ولهم، وأثر حساسية المتغيرات والتبدلات في الظروف السكانية والاقتصادية والاستثمارية على المستوى الحالي للاشتراكات.

بينت دراسة التوقعات المختلفة تحت ظروف ومتغيرات سكانية واقتصادية مختلفة بأن الوضع المالي لمؤسسة الضمان الاجتماعي بتطبيقها لتأمينين، وهما تأمين العجز والشيخوخة والوفاة وتأمين اصابات العمل وأمراض المهنة، ان المستوى الحالي لنسبة الاشتراكات الشهرية مناسب، الا اذا تم زيادة الرواتب التقاعدية بشكل منتظم على المدى الطويل لتلائم ارتفاع مستويات المعيشة. وعندها سوف يلزم اجلاً او عاجلاً زيادة نسبة الاشتراك

الشهرية. أما اذا لم يتم زيادة الرواتب التقاعدية بشكل منتظم فان مستوى الاشتراك الحالي يعتبر مناسباً ، وسوف تكون التدفقات النقدية موجبة، كما أنه سيكون بمقدور المؤسسة أن تواجه جميع احتياجات التأمينين اللذين تطبقهما حتى عام ١٩٨٦ وهو الأفق الأبعد للدراسة، بدون أي زيادة في مستوى الاشتراك الشهري الحالي.

## ٢ ـ تقديم الخدمات والمنافع والحقوق لمستحقيها من المؤمن عليهم

يؤمن قانون الضمان الاجتماعي للمستفيدين من أحكامه الحقوق الرئيسية التالية:

أ ـ حق التقاعد في حالات الشيخوخة والعجز والوفاة.
ب ـ حق التعويض في حالات عدم استحقاق راتب التقاعد.
جـ ـ حق العناية الطبية وصرف بدلات الأجر للمصابين في حوادث العمل.

وخلال السنوات (العشر) ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩) من تطبيق القانون تحقق منافع وخدمات كثيرة للمؤمن عليهم يمكن إجمالها فيما يلي:

**(١) رواتب التقاعد الشهرية:**

خصصت المؤسسة رواتب تقاعد شهرية بلغ مجموعها في ١٩٨٩/١٢/٣١ (٧٣٧٤) سبعة الاف وثلثماية وأربعة وسبعين راتباً شهرياً وبلغت نفقات المؤسسة لتغطية هذه الرواتب ما يربو على (١٦) مليون دينار منها حوالي (٣ر٥) مليون دينار صرفت خلال عام ١٩٨٩ وحده

لقد ارتفع عدد المستفيدين من رواتب التقاعد شهراً بعد شهر وسنة بعد سنة واستتبع ذلك ارتفاع حجم النفقات الشهرية والسنوية. وخلال شهر كانون الاول ١٩٨٩ بلغ حجم النفقات على هذه الرواتب (٦٥٢٧١٤) ستماية واثنين وخمسين ألفاً وسبعماية وأربعة عشر ديناراً.

الجدول رقم (١) يبين تطور عدد الرواتب والنفقات السنوية عليها خلال الفترة ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩.

### (٢) تعويضات الدفعة الواحدة:

تقوم المؤسسة بصرف تعويضات من دفعة واحدة للمؤمن عليه الذي تنتهي خدمته ويعتبر خارج نطاق أحكام القانون قبل استحقاقه راتب التقاعد وقد بلغ عدد المؤمن عليهم الـذين صرفت لهم تعويضـات على هذا الأسـاس خلال الفتر ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩ حوالي (١١٠٠٠٠) مـائة وعشرة الاف شخص. وبلغ مجموع المبالغ التي صرفت لهم خلال الفترة المذكورة حوالي (٣٤٣) مليون دينار.

وتزايد عدد المستفيـدين من تعويضات الدفعة الواحـدة سنة بعد سنة، كما تزايدت المبالغ المصروفة لهم سنويـاً. وخلال ١٩٨٩ وحده صرفت تعويضات مقدارها (٨٣٣٣٤٥٥) ثمانية ملايين وثلثماية وثلاثة وثلاثين ألف وأربعماية وخمسة وخمسين دينـاراً استفاد منها (١٧٩٥٧) سبعة عشر ألفـاً وتسعماية وسبعة وخمسين شخصاً.

الجدول رقم (٢) يبين تطور عـدد المستفيدين وقيمـة تعويضـاتهم سنـوياً (١٩٨٠ ـ ١٩٨٩)

**خدمات تامين اصابات العمل:**

توفـر المؤسسة العنـاية الطبيـة بكل متطلباتها وأنـواعها لكل مـؤمن عليه يصاب بحادث عمل أو بمرض مهني، كما تؤمـن للمصاب بدلات أجره اليومي عن أيـام التعطيـل التي يقضيهـا المصــاب تحت العـــلاج والى حين الشفـاء أو استقرار حالته الصحية أو حدوث الوفـاه، كما تؤمن له نفقات انتقاله لمراجعة الأطباء أو مـراكز العـلاج. وتخصص رواتب التقـاعد لمن يثبت عجـزه بنسبة ٣٠٪ أو أكثر ولورثة المؤمن عليه الذي يتوفى بسبب الاصابة وتدفع تعويضات عن (٣٦) شـهراً لمن تقل نسبة عجزه عن ٣٠٪.

وخلال السنوات العشر ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩ استفاد من خدمات التأمين المذكور حوالي (٥٠) ألف شخص.

وقد بلغ مجموع ما انفق لمعالجة اصاباتهم وصرف بدلات اجورهم اليومية ونفقات جنازة من توفي منهم وتعويضات من بلغت نسبة عجزهم أقل من ٣٠٪ بلغ مجمـوع هـذه النفقات (٤٨٣٣١٥٠) أربعـة مـلايين وثمانمايـة وثلاثـة وثلاثين ألفاً ومائة وخمسين دينـاراً. علماً ان هذه النفقات لا تشمل المبالغ التي تصرف شهرياً كرواتـب تقاعد العجز او الوفاه الاصابيـة والتي بلغ مجموعها خلال السنـوات العشرة الماضية (٦ر٢) مليـون دينار صرفت لتغطيـة رواتب تقاعد الوفاه والعجز النـاتجة عن اصابات العمل ومجموعها (٩٦٩) تسعماية وتسعة وستين راتباً شهرياً.

الجدول رقم (٣) بين تطـور عدد الاصــابات ومصروفـاتها سنويـاً للفترة ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩.

### النفقات الادارية

بلغت نفقات المؤسسة الادارية خلال السنوات العشر الماضية لإدارة وتطبيق الضمان (١١١٦٨٥٥١) أحد عشر مليوناً ومماية وثمانية وستين ألفاً وخمسماية وواحد وخمسين ديناراً.

### مخصص هبوط أسعار الأسهم.

ويجدر أن نضيف الى قائمة النفقات مبلغ (٥ر٧) مليون دينار مخصص هبوط أسعار أسهم الشركات خلال الفترة من ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩.

### (٤) خدمات أخرى:

توفر المؤسسة، بالاضافة الى الحقوق المقررة قانوناً للمؤمن عليهم خدمات أخرى ضمن إطار أهدافها وسياساتها لخدمة المواطنين ومن بين هذه الخدمات.

أ ـ تمويل عشر بعثات علمية سنوياً لأبناء العمال ابتداء من عام ١٩٨١/١٩٨٢ وقد بلغ عدد المستفيدين من هذه البعثات (٦٦) طالباً تخرج منهم (٣٠) طالباً، وقد رفع عدد البعثات الى (١٣) بعثة عام ١٩٨٩. والى (١٧) بعثة لعام ١٩٩٠.

ب ـ تقديم الدعم المادي للمؤسسات التي تعنى بسلامة العامل وصحته وبالمعوقين.

ج ـ اجراء الدراسات منفردة أو بمشاركة المؤسسات المختصة للوقوف على أسباب بعض الأمراض المهنية والحوادث ومعالجتها بغية تقليص عدد الاصابات وحماية صحة العامل وتحسين بيئة العمل.

د ـ دعم المؤسسات التي تعنى بتوفير فرص العمل لعمالنا وتدريبهم.

هـ ـ المساهمة في توفير السكن الملائم للعاملين في المؤ«سات الرسمية والأهلية من خلال تقديم قروض لإقامة مشاريع الاسكان الجماعي عن طريق مؤسسة الاسكان أو جمعيات الاسكان لنقابات العمال أو لإقامة مشاريع الاسكان الوظيفي للمؤسسات والشركات الكبيرة والجامعات.

### المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية

للضمان الاجتماعي بعدان رئيسيان، الاول بعد اجتماعي يتمثل في تأمين حياة كريمة للمواطنين من خلال توفير دخل مستمر لمن بلغ سن الشيخوخة أو أقعده العجز أو لأسرة من توفي أثناء الاشتراك في الضمان وكذلك تأمين العناية

الطبية واستمرار الدخل أثناء التعطل بسبب حوادث العمل وقد لاحظنا هذا البعد لدى استعراض منافع التأمينات الاجتماعية المتحققة فعلاً.

أما البعد الثاني للضمان فهو بعد اقتصادي يتمثل في الدور الذي تقوم به المؤسسة على صعيد المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية من خلال استثمار فوائض أموال الضمان خاصة في العقود الأولى من عمرها حيث يتوفر لديها فوائض مالية كبيرة نظراً لزيادة ايراداتها قياساً على نفقاتها.

وخلال السنوات العشرة الماضية ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩ توفر للمؤسسة فوائض مالية تزايدت سنة بعد سنة حتى بلغ حجمها الكلي حوالي (٢٩٥) مليون دينار وقد استثمرت هذه الفوائض في قطاعات الاقتصاد المختلفة وبلغ حجم هذه الاستثمارات حوالي (٣٠١) مليون دينار. ويشتمل الفصل الثالث (استثمار أموال الضمان الاجتماعي) على مزيد من التفاصيل بهذا الخصوص.

# استثمار أموال الضمان الاجتماعي

**أهمية الاستثمار لتمويل نظام الضمان:**

تشكل عائدات استثمار أموال الضمان الاجتماعي جزءاً مهماً من الايرادات الأساسية لتمويل احتياجات نظام الضمان الاجتماعي، وخاصة التأمينات طويلة الأجل كالتأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة. بل تعتبر هذه العائدات المورد الثاني من مصادر تمويل الضمان بعد الاشتراكات الشهرية التي يدفعها العامل وصاحب العمل لهذا التأمين.

وعلى سبيل المثال فقد بلغت إيرادات الاشتراكات وتوابعها لعام ١٩٨٩ (٤٨٢٨٠٢١٠) دنانير في حين بلغ عائدات الاستثمار للعام ذاته (٢٠٠٥٠١٩٤) ديناراً أي بنسبة تبلغ حوالي ٢٩٪ من مجمل إيرادات الضمان لذلك العام.

وحين يدرس المركز المالي للمؤسسة، في إطار الدراسة الاكتوارية التي تجريها المؤسسة كل خمس سنوات بموجب قانون الضمان الاجتماعي، فان عائدات الاستثمار تكون من بين أهم العناصر التي تؤخذ بعين الاعتبار خاصة من منظور رؤية التطورات المستقبلية المتوسطة والبعيدة المدى واثارها على نظام الضمان من حيث تأمين احتياجات التمويل والتوازن وتطور المنافع.

وتحكم العملية الاستثمارية مبادى ثابتة وأهداف محدد وسياسات تتم مراجعتها كلما دعت الظروف الاقتصادية والاجتماعية. ويتم الاستثمار على أساس مبادىء الضمان والأربحية والسيولة على التوالي. وتقف في مقدمة الاهداف من عمليات الاستثمار حفظ القيمة الحقيقية لأموال الضمان وتنميتها لتمكين المؤسسة من الوفاء بالتزاماتها تجاه المشتركين في الضمان في جميع الاوقات والظروف.

وتأخذ المؤسسة في سياساتها الاستثمارية بعين الاعتبار أهمية وضرورة المساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتنويع مشروعاتها الاستثمارية.

في ضوء تجربة المؤسسة الاستثمارية للسنوات العشر الأخيرة يتضح انها تستثمر أموالها في جميع القطاعات الاقتصادية من صناعة وخدمات وزراعة وسياحة وإسكان بالاضافة للاستثمار في القطاع المالي والمصرفي.

وعلى صعيد تطور حجم استثمارات أموال المؤسسة يلاحظ التطور الكبير في النمو فمن حوالي (١٢) مليون حجم الاستثمار في نهاية عام ١٩٨٠ الى حوالي ٦ر٣٠١ مليون دينار في نهاية عام ١٩٨٩.

أما عائد الاستثمار فقد ارتفع من (١٠٤٠٠٠) دينار عام ١٩٨٠ الى حوالي (٢٠) مليون دينار لعام ١٩٨٩.

هذا وقد بلغ حجم الاستثمارات حسب القيمة المدفوعة لعام ١٩٨٨ مبلغ (٢٤٥٤٣٨٠٠٠) دينار في حين ارتفعت الاستثمارات المدفوعة لعام ١٩٨٩ الى (٢٩٥٠٦٥٠٠٠) ديناراً.

**المساهمة في الشركات:**

تساهم المؤسسة في ٤٠ شركة مساهمة عامة رئيسية منها ١٧ شركة صناعية و ١٤ شركة خدمات و ٥ شركات في قطاع المال والبنوك و ٤ شركات في قطاع الزراعة والغذاء ويبلغ الحجم الكلي للاستثمار في الشركات لعام ١٩٨٩ (٥٨٢١٢٩٠٦) دنانير منها (٤٣٦٨٢٣٥١) ديناراً في قطاع الصناعة أي بنسبة ٧٥٪ من حجم الاستثمار في قطاع الشركات، أما في قطاع الخدمات فتبلغ مساهمة المؤسسة (٩٥٠٠٥٣٦٨) ديناراً أي حوالي ١٦٪ وفي قطاع شركات المال والبنوك تساهم المؤسسة بمبلغ (١٢٥٦٣٠٠) دينار وفي قطاع شركات الزراعة والغذاء بمبلغ (٣١١٢٥٠٠) ديناراً أما خلال عام ١٩٨٨ فقد بلغ حجم مساهمة المؤسسة في الشركات (٣٧٣٤٩٥٥٤) ديناراً.

**مشاريع وقروض الاسكان:**

بلغ حجم الاستثمار في هذا القطاع مع نهاية عام ١٩٨٩ (١٨٤٤٩٧٣٩٢) ديناراً ويشمل ذلك قروض لمؤسسة الاسكان وجامعة اليرموك وشركات الأسمدة والبوتاس وإسكان الأمير طلال وجمعية إسكان النقابة العامة للعاملين في النقل الجوي والسياحة.

ومع نهاية عام ١٩٨٨ كان حجم الاستثمار في هذا القطاع (١٨٥٦٢١١٩) ديناراً.

**القروض المختلفة:**

منحت المؤسسة حتى نهاية عام ١٩٨٩ (١٢) قرضاً استفادت منها الحكومة ومؤسساتها المختلفة بالاضافة الى بنك تنمية المدن والقرى والجمعية العلمية الملكية وجامعة العلوم والتكنولوجيا والنقابة العامة للعاملين في النقل البري (إربد وعمان) وشركات: الفنادق والسياحة والعربية لصناعة الأدوية حيث بلغ حجم هذه القروض (٨٠٠٨٣٠٣٧) ديناراً.

أما خلال عام ١٩٨٨ فقد بلغ حجم القروض (٧٧٨١٩٥٨١) ديناراً.

## إسناد القروض:

ساهمت المؤسسة في إسناد قروض للملكية الاردنية وسلطة المياه ومؤسسة إعمار العاصمة وشركات صناعة الأسمدة ومصانع الاسمنت والفنادق والسياحة. وبلغ حجم هذه المساهمات في نهاية عام ١٩٨٩ (٢٦٨٤٠٠٠) ديناراً. وكان حجم هذه المساهمات عام ١٩٨٨ (٢٧٨٤٠٠٠) ديناراً.

## إيداعات في الجهاز المصرفي:

تقوم المؤسسة بإيداع ما يتوفر لديها من الاموال في الجهاز المصرفي حيث يقوم هذا الجهاز باستثمارها في مختلف القطاعات الاقتصادية وتتغير ارقام هذه الاستثمار في ضوء توفر فرص الاستثمار المدروسة خارج إطار هذا الجهاز. وقد بلغ مجموع إيداعات المؤسسة في الجهاز المصرفي في ٣١/١٢/١٩٨٩ حوالي (٨٩) مليون دينار.

والجدول رقم (٢) يبين تطور استثمارات المؤسسة خلال السنوات (١٩٨٠ ـ ١٩٨٩) على أساس القيمة المدفوعة.

**القطاع السياحي:**

تستثمر المؤسسة في هـذا القطاع حوالي (٥ر٢٥) مليون دينـار. وقد نشأت هذه الاستثمارات بعد شراء المؤسسة ممتلكات مؤسسة الفنادق والاستراحات السيـاحية والتي تضم ثـلاثة فنـادق وهي عمره في عمان والبتراء والعقبـة في مدينـة العقبة بـالاضافـة الى (١٩) تسع عشرة استراحة سيـاحية تتـواجد في مختلف أنحاء المملكـة. وباشرت المؤسسة فور شرائها في وضع وتنفيـذ برامج لتطويرها بحيث تتمكن من جذب السياحة الداخلية والخارجية وفي هذا الاطار تم تطـوير منتـزهات دبين وزي واشتفينـا واستراحات البحـر الميت والازرق والبتراء... ويجري حاليـاً توسعة فنـدق البتراء باضـافة (٧٠) غرفـة وجناح جديد ومطعم وقاعة اجتماعات وكـذلك سيتم توسيع استراحة البتراء باضافة جناح جـديد يضـم (٥٤) غـرفة، وتـوسيع المطعم وتحسين الحدائق، وتجري المؤسسة الدراسات اللازمة لاقامـة فندق جديد في العقبة بجانب الفندق الحالي المملـوك للمؤسسـة وسـوف يصمم هـذا الفندق لخدمـة أغـراض السياحـة الخارجية والـداخلية وليعكس الـوجه الجميل لـلأردن السياحي، وقـد قامت المؤسسة بشرء الأراضي الـلازمة لإقامـة هذا الفندق وكـان من محصلة أعمال التطـور التي تمت تحسن ونمـو عائدات هـذا القطـاع. ولقد ارتفعت الأربـاح التشغيليـة لاستثمارات المؤسسـة السيـاحيـة منـذ شراء المؤسسـة للفنـادق والاستراحات المشار اليها عام ١٩٨٥ على النحو التالي:

| ١٩٨٤ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ |
|---|---|---|---|---|---|
| دينار | دينار | دينار | دينار | دينار | دينار |
| ٥٢٢٨١ | ٢٩١١٥٧ | ٣٢٤٩٣٣ | ٢١٨٧٥٢ | ٥٩٩٣٧٣ | ١٧٠٦٧٢٢ |

ويلاحظ ان الأرباح التشغيلية ارتفعت (٣٢) ضعفاً خلال عام ١٩٨٩ قياساً على الأرباح لعام ١٩٨٤ وهو العام الذي سبق تسلم المؤسسة لهذه المرافق وتتطلع المؤسسة الى مزيد نم التطوير بغية توفير خدمات سياحية نظيفة وجاذبة للمواطن الاردني وللسائح العربي والأجنبي.

**المركز المالي للمؤسسة**

استناداً الى أحكام قانون الضمان الاجتماعي يتعين على المؤسسة أن تقوم بفحص مركزها المالي مرة على الاقل كل خمس سنوات بمعرفة خبير اكتواري أو أكثر . ويتناول هذا الفحص تقدير قيمة الالتزامات القائمة. فاذا تبين وجود عجز ( اكتواري) تلتزم الحكومة بتسديد هذا العجز، ويعتبر ما تدفعه الحكومة على هذا الوجه ديناً على المؤسسة تلتزم بتسديده من أي فائض يتوفر لديها في السنوات المقبلة.

وتناول اخر فحص اكتواري (الفحص الثاني) مركز المؤسسة المالي كما في ٣١/١٢/١٩٨٦. وجاء بنتيجة هذا الفحص ان المركز المالي للمؤسسة سيظل جيداً في المدى الطويل في حال استمرار حقوق المؤمن عليهم كما هي محددة بموجب القانون. أما اذا ارتفعت رواتب التقاعد لتلحق بمستويات ارتفاع المعيشة فعندئذ يتطلب الأمر دراسة نسبة الاشتراكات المقررة بموجب القانون والنظر في إمكانية زيادتها او ايجاد مصادر إيرادات اخرى.

**مصادر إيرادات المؤسسة:**

حدد قانون الضمان الاجتماعي موارد المؤسسة المالية من المصادر التالية

١ ـ الاشتراكات الشهرية.

٢ ـ المبالغ الاضافية والغرامات والفوائد المستحقة بسبب التأخير في دفع الاشتراكات.

٣ ـ ريع استثمار أموال المؤسسة.

٤ ـ ريع استثمار أموال المؤسسة.

٤ ـ القروض التي تقدمها الحكومة لسد العجز المالي للمؤسسة.

٥ ـ الهبات والإعانات والتبرعات والوصايا والقروض وأي واردات اخرى يوافق عليها مجلس إدارة المؤسسة.

**الايرادات والنفقات:**

يلتزم صاحب العمل الخاضع لأحكام قانون الضمان الاجتماعي بأداء ما نسبته (١٥٪) من قيمة الأجور الاجمالية الشهرية للعاملين لديه منها ٥٪ يقتطعها من أجر العامل و ١٠٪ يدفعها لتغطية التأمينين المطبقين وهما:

١ ـ التأمين ضد اصابات العمل وأمراض المهنة (٢٪).

٢ ـ التأمين ضد الشيخوخة والعجز والوفاة (٨٪ يدفعها صاحب العمل + ٥٪ تقتطع من أجر العامل، وتعتبر الاشتراكات الشهرية أهم مصادر إيرادات المؤسسة ويليها في الأهمية عائدات الاستثمار.

**الايرادات والنفقات لعام ١٩٨٨:**

بلغ مجموع ايرادات المؤسسة لعام ١٩٨٨ (٦١٣١٢٣٠٢) وحداً وستين مليوناً وثلثماية واثني عشر ألفاً وثلثماية وديناراين، منها (٤٧٢٠٦٨٧٧) ديناراً صافي إيرادات المساهمات التأمينية و (١٤١٠٥٣٠٢ ديناراً إير ادات الاستثمار.

أما النفقات للعام المذكور فقد بلغ (١٢٧٦٢٠٨٥) اثني عشر مليوناً وسبعماية واثنين وستين الفاً وخمسة وثمانين ديناراص) منها (١٠٩٩٧٢٢١) ديناراً نفقات تأمينية (تقاعد وتعويض وكلفة معالج الاصابات) و (١٧٦٤٨٦٤ ديناراً نفقات إدارية.

**الايرادات والنفقات لعام ١٩٨٩:**

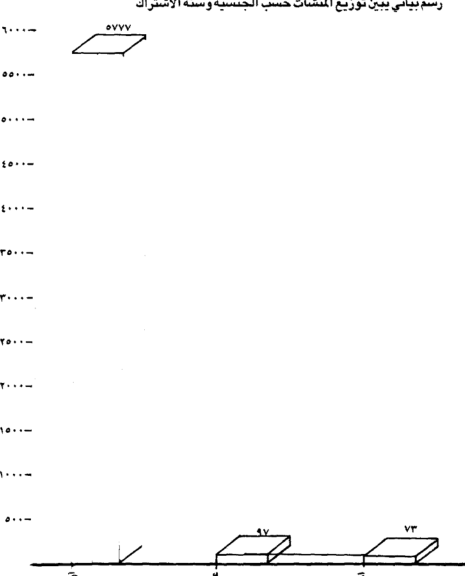
بلغ مجموع ايرادات المؤسسة لعام ١٩٨٩ (٦٨٣٣٠٤٠٤) ثمانية وستين مليوناً وثلثماية وثلاثين الفاً وأربعماية وأربعة دنانير منها (٤٨٢٨٠٢١٠) دنانير الايرادات الصافية للمساهمات التأمينية و (٢٠٠٥٠١٩٤) عشرين مليوناً وخمسين ألفاً ومائة وأربعة وتسعين ديناراً إيرادات الاستثمار.
أما النفقات للعام المذكور فقد بلغت (١٦٦٤١٤٦٢) ستة عشر مليوناً وستماية وواحد وأربعين ألفاً وأربعماية واثنين وستين ديناراً. منها (١٤٥٦٤٨١) ديناراً نفقات تأمينية و (٢٠٧٢٩٨١) نفقات إدارية.

## جداول إحصائية

- جداول بالمنشآت الخاضعة لأحكام القانون
- جداول بتوزيع المؤمن عليهم

عام ١٩٨٤ حيث تم خلال هذا العام تطبيق الضمان على الشركات التي توظف عشرة أشخاص فأكثر بالاضافة الى شمول العاملين في المجالس القروية في جميع انحاء المملكة، وكذلك تطبيق الضمان على العاملين الأردنيين في القوات المسلحة. ويأتي في المرتبة الثالثة عام ١٩٨١ حيث تم تطبيق الضمان على الشركات التي يعمل فيها عشرون عاملاً فأكثر.

رسم بياني يبين توزيع المنشآت حسب الجنسية وسنة الاشتراك



### ب) توزيع المنشآت حسب نشاطها الاقتصادي :

**جدول رقم (٢)**
**يبين توزيع المنشآت الخاضعة حسب النشاط الاقتصادي**
**وذلك للفترة من (١٩٨٠ ـ ١٩٨٩)**

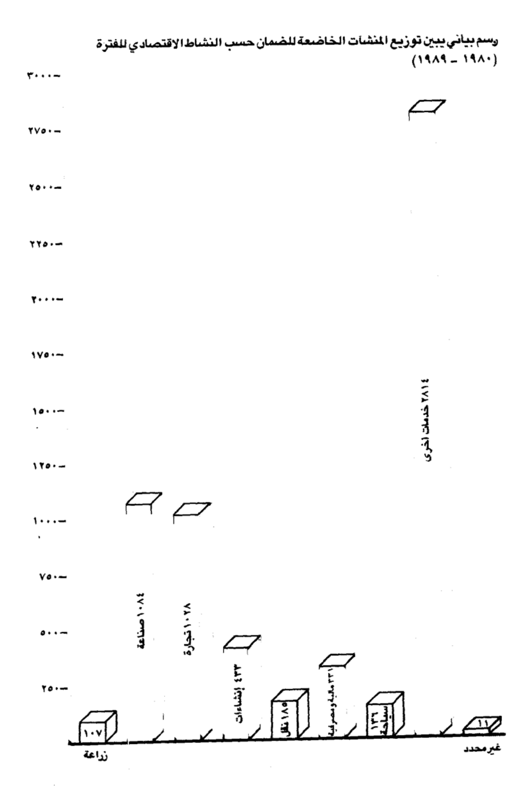
| السنوات / النشاط الاقتصادي | ١٩٨٠ | ١٩٨١ | ١٩٨٢ | ١٩٨٣ | ١٩٨٤ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ | المجموع |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| الزراعة | ١ | ٢٩ | ٣ | ٤ | ١٠ | ٤ | ٢ | ٤٠ | ٩ | ٥ | ١٠٧ |
| الصناعة | ٩٩ | ١٧٤ | ٣٦ | ٢٥ | ١٧٥ | ٣٢ | ٢٧ | ٣٨٦ | ٥٨ | ٧٢ | ١٠٨٤ |
| التجارة | ٥٩ | ١٣١ | ١٧ | ١٤ | ٢٢٠ | ٤٠ | ٢٢ | ٤٣٤ | ٥٦ | ٣٥ | ١٠٢٨ |
| الانشاءات | ٥ | ٦٩ | ٣١ | ٢٧ | ١٠٤ | ٣٠ | ٢٧ | ١٠٠ | ٣٢ | ٨ | ٤٣٣ |
| النقل | ١٩ | ٢٩ | ٥ | ٤ | ٢٥ | ١٧ | ٤ | ٥٨ | ١٦ | ٨ | ١٨٥ |
| المالية والمصرفية | ١٩١ | ٧٢ | ١٣ | ١٢ | ١٢ | ٥ | ٤ | ١٤ | ٣ | ٥ | ٣٣١ |
| السياحة | ١٦ | ٤٩ | ٦ | ٣ | ١٦ | ٤ | ٣ | ٣١ | ٦ | ٢ | ١٣٦ |
| خدمات أخرى | ٧٩ | ٤٨٤ | ١٧٩ | ٤٩ | ٥٢٦ | ١٣١ | ١١٧ | ٩٢٢ | ٢٥٣ | ٧٤ | ٢٨١٤ |
| غير معروف | — | ٢ | ٢ | ٣ | ٣ | — | — | ١ | — | — | ١١ |
| **المجموع** | ٤٦٩ | ١٠٣٩ | ٢٩٢ | ١٤١ | ١٠٩١ | ٢٦٣ | ٢٠٦ | ١٩٨٦ | ٤٣٣ | ٢٠٩ | ٦١٢٩ |

يلاحظ من الجدول رقم (٢) ان قطاع الخدمات يضم أكبر عدد من المنشآت الخاضعة لأحكام القانون حيث بلغ عددها (٢١٨٤) منشأة يليها قطاع الصناعة الذي يشمل (١٠٨٤) منشأة وقطاع التجارة الذي يضم (١٠٢٨) منشأة.

وعلى الصعيد الزمني لتاريخ تطبيق الضمان على المنشآت تبرز أعوام ١٩٨٧ و ١٩٨٤ و ١٩٨١ باعتبارها أكثر السنوات التي شهدت شمول شركات الخدمات والشركات التجارية والشركات العاملة في القطاع الصناعي تبعاً لتواريخ إصدار قرارات التطبيق التي أشرنا اليها في الملاحظات على بند توزيع الشركات حسب سنوات خضوعها للضمان.

ويلاحظ من الجدول المذكور ان أقل القطاعات الاقتصادية من حيث شموله بالضمان هو القطاع الزراعي حيث بلغ عدد المنشآت المشمولة (١٠٧) منشآت. ويرجع ذلك الى شمول فئات محدودة من العاملين في الزراعة (العاملون في المؤسسات الحكومية وفي أعمال الري الدائم والعاملون على آلات ميكانيكية).

رسم بياني يبين توزيع المنشآت الخاضعة للضمان حسب النشاط الاقتصادي للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)



## جـ) توزيع المنشآت حسب فئات العاملين لديها :

**جدول رقم (٣)**
**يبين توزيع المنشآت الخاضعة حسب فئات العاملين لديها**
**وذلك من (١٩٨٠ ـ ١٩٨٩)**

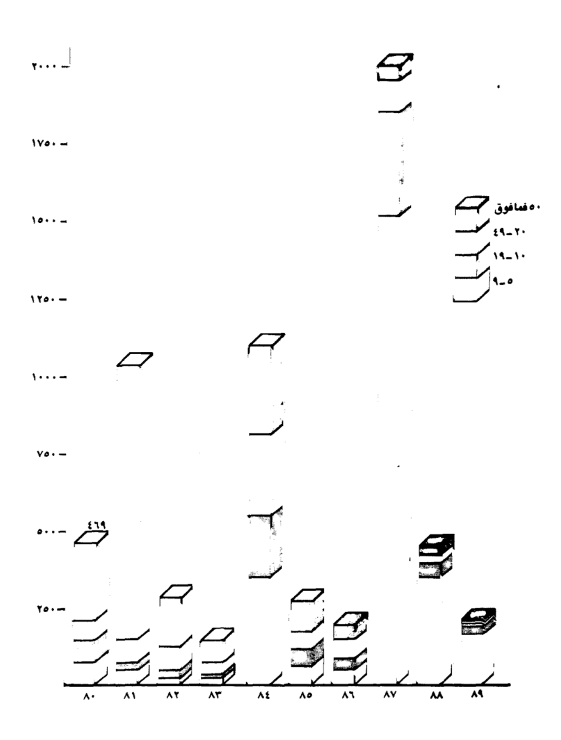
| السنوات / الفئات | ١٩٨٠ | ١٩٨١ | ١٩٨٢ | ١٩٨٣ | ١٩٨٤ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ | المجموع |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ٥ ـ ٩ | ٧٨ | ٤٠ | ١٣ | ٧ | ٣٤٩ | ٦٨ | ٥٣ | ١٥١٤ | ٣٦٩ | ١٩٩ | ٢٦٩٠ |
| ١٠ ـ ١٩ | ٧١ | ١٩ | ٢٩ | ١٤ | ٢٠٠ | ٤٦ | ٤١ | ٣٤٢ | ٤٢ | ٦ | ٨١٠ |
| ٢٠ ـ ٤٩ | ٧٠ | ٨٧ | ٧١ | ٣٧ | ٢٦٨ | ٦٩ | ٥٨ | ١٠٠ | ١٣ | ٢ | ٧٧٥ |
| ٥٠ فما فوق | ٢٥٠ | ٨٩٣ | ١٧٩ | ٨٣ | ٢٧٤ | ٨٠ | ٥٤ | ٣٠ | ٩ | ٢ | ١٨٥٤ |
| المجمــوع | ٤٦٩ | ١٠٣٩ | ٢٩٢ | ١٤١ | ١٠٩١ | ٢٦٣ | ٢٠٦ | ١٩٨٦ | ٤٣٣ | ٢٠٩ | ٦١٢٩ |

يلاحظ من الجدول رقم (٣) ان المنشآت التي تشغل خمسة أشخاص الى تسعة تشكل العدد الأكبر من المنشآت والمؤسسات الخاضعة لأحكام قانون الضمان الاجتماعي (٢٦٩٠) منشأة، يليها المنشآت التي تشغل خمسين عاملاً فأكثر (١٨٥٤) منشأة وفي المرتبة الثالثة المنشآت التي تشغل من عشرة أشخاص الى ١٩ شخصاً (٨١٠) منشآت ثم المنشآت التي يعمل فيها من عشرين عاملاً الى ٤٩ عاملاً (٧٧٥) منشأة.

ويلاحظ ان الفئات المبينة في الجدول المذكور تتطابق مع المراحل التطبيقية التي تمت خلال السنوات العشرة الأخيرة، باستثناء مؤسسات الدولة والبلديات والجامعات. فقد تقررت المراحل التطبيقية خاصة في قطاع الشركات والمنشآت الخاصة على أساس عدد العاملين فيها.

ففي ١/٥/١٩٨٠ شمل الضمان العاملين في الشركات التي يعمل فيها خمسون عاملاً فأكثر. وفي ١/١/١٩٨١ طبق الضمان على العاملين في الشركات التي تستخدم عشرين عاملاً فأكثر. وفي ١/٧/١٩٨٤ على العاملين في الشركات التي تستخدم عشرة عمال فأكثر. وفي ١/٦/١٩٨٧ شمل الضمان العاملين في الشركات التي تشغل خمسة عمال فأكثر.

رسم بياني يوضح توزيع المنشآت بحسب عدد العاملين فيها موزعين إلى فئات



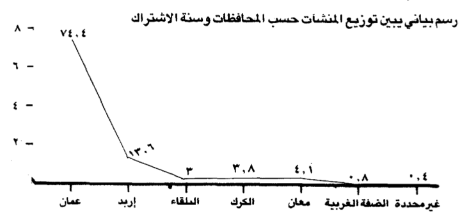
## د ـ توزيع المنشآت حسب المحافظات :

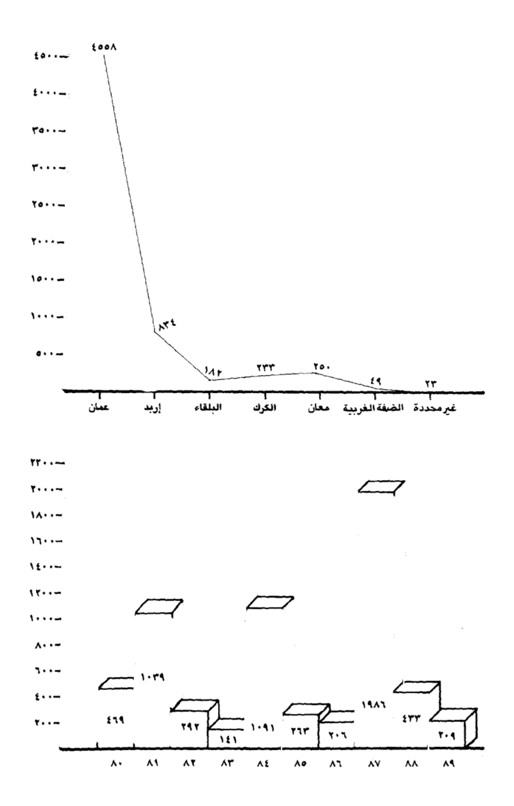
### جدول رقم (٤)
### يبين توزيع المنشآت حسب المحافظات وسنة الخضوع
### للفترة (١٩٨٠ ـ ١٩٨٩)

| الموقع المحافظة | عدد المنشآت وسنة الاشتراك | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ١٩٨٠ | ١٩٨١ | ١٩٨٢ | ١٩٨٣ | ١٩٨٤ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ | المجموع |
| عمّان | ٣٥٠ | ٧٠٩ | ١٥٦ | ١٠٠ | ٧٨٦ | ١٨٦ | ١٥٤ | ١٦٦٩ | ٢٨٨ | ١٦٠ | ٤٥٥٨ |
| القدس | ١١ | ١١ | — | — | ١ | — | ١ | ١ | — | — | ٢٥ |
| اربد | ٣٥ | ١٥٤ | ٧٦ | ٢٧ | ١٧٢ | ٣٦ | ٢٧ | ٢٠٣ | ٨٠ | ٢٤ | ٨٣٤ |
| نابلس | ٨ | ٥ | ١ | — | — | — | ١ | ١ | — | — | ١٦ |
| الخليل | ٣ | ٢ | ١ | — | — | — | ١ | — | — | — | ٨ |
| البلقاء | ١٧ | ٤٠ | ١٦ | — | ٣٦ | ١١ | ٥ | ٣٩ | ١٣ | ٥ | ١٨٢ |
| الكرك | ١٦ | ٤٠ | ٢٢ | ٣ | ٥٣ | ٦ | ٧ | ٤٧ | ٣٣ | ٦ | ٢٣٣ |
| معان | ٢٦ | ٧٥ | ١٧ | ١٠ | ٣٧ | ١٨ | ٨ | ٢٦ | ١٩ | ١٤ | ٢٥٠ |
| غير معروف | ٣ | ٢ | ٣ | ١ | ٦ | ٦ | ٢ | — | — | — | ٢٣ |
| المجموع | ٤٦٩ | ١٠٣٩ | ٢٩٢ | ١٤١ | ١٠٩١ | ٢٦٣ | ٢٠٦ | ١٩٨٦ | ٤٣٣ | ٢٠٩ | ٦١٢٩ |

يلاحظ من الجدول السابق ان محافظة عمان العاصمة لها النصيب الأكبر في عدد المنشآت المشمولة بالضمان (٤٥٥٨) منشأة ٧٤,٤٪، تليها محافظة إربد (٨٣٤) منشأة ١٣,٦٪،ثم معان (٢٥٠)٤,١٪، والكرك (٢٣٣) منشأة ٣,٨٠٪.

رسم بياني يبين توزيع المنشآت حسب المحافظات وسنة الاشتراك





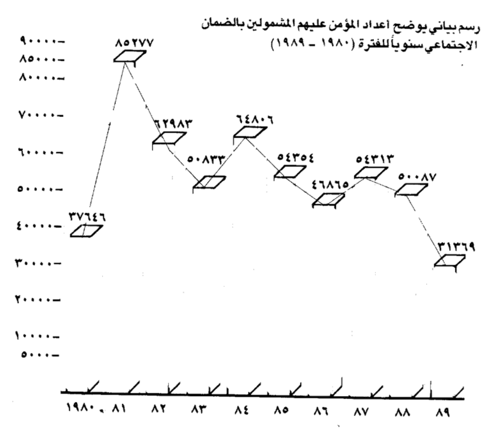
٤٥٥٨
٨٣٤
١٨٢
٢٣٣
٢٥٠
٤٩
٢٣
عمان
إربد
البلقاء
الكرك
معان
الضفة الغربية
غير محددة
٤٦٩
١٠٣٩
٢٩٢
١٤١
١٠٩١
٢٦٣
٢٠٦
١٩٨٦
٤٣٣
٢٠٩
٨٠
٨١
٨٢
٨٣
٨٤
٨٥
٨٦
٨٧
٨٨
٨٩

## ثانياً : العاملون المسجلون في الضمان

بلغ عدد العاملين المسجلين في الضمان خلال الفترة من ١٩٨٠ ـ ١٩٨٩ (٥٣٨٥٣٣) خمسماية وثمانية وثلاثين ألفاً وخمسماية وثلاثة وثلاثين عاملاً.

علماً ان هذا الرقم يشكل المجموع التراكمي للأرقام التأمينية التي تخصص للمؤمَّن عليهم عند التحاقهم بالعمل لأول مرة.

وفي ضوء الواقع التطبيقي فإن لبعض المؤمَّن عليهم أكثر من رقم، حيث ان المؤمَّن عليه الذي يلتحق بعمل جديد دون أن يصرح برقم التأمين الثابت الذي خصص له أثناء عمله السابق، ودون أن يبين اسم المنشأة التي كان يعمل فيها قبل التحاقه بالعمل الجديد، يعطى رقم تأمين جديد. وبذلك يصبح له أكثر من رقم. وتقوم المؤسسة بتوحيد الرقمين أو الأرقام الممنوحة للمؤمَّن عليه فور اكتشافها، سواء جاء ذلك من خلال دراسة وإقرار حقوقه لدى تقدمه بطلب صرف مستحقاته، أو من خلال قيامه بلفت نظر المؤسسة لهذا الأمر، أو من خلال مراجعة كشوفات الحاسب الآلي التي تبين وجود أكثر من رقم له.



فيما يلي جداول إحصائية بتوزيع المؤمن عليهم حسب الجنسية وسنة الاشتراك وحسب الجنس والجنسية وفئات العمر وحسب النشاط الاقتصادي وحسب المحافظات وحسب المؤهل العلمي وحسب الجنس والحالة الاجتماعية وسنة الاشتراك وأخيراً حسب القطاع (عام أو خاص)

**١) توزيع المؤمن عليهم حسب الجنسية وسنة الاشتراك بالضمان:**

يبين الجدول رقم (٥) ان عدد الأردنيين المسجلين في المضان (٣٦٨٠٩٦) مؤمناً عليه وان نسبتهم من مجموع المؤمن عليهم خلال السنوات العشرة الأولى من عمر الضمان تبلغ حوالي (٤ر٦٨٪). ويشكل الأجانب البالغ عددهم (١٧٠٤٣٧) مؤمناً عليه ما نسبته (٦ر٣١٪)، منهم (١٠٧٢٣٩) مصرياً يشكلون ما نسبته (٩ر١٩٪).

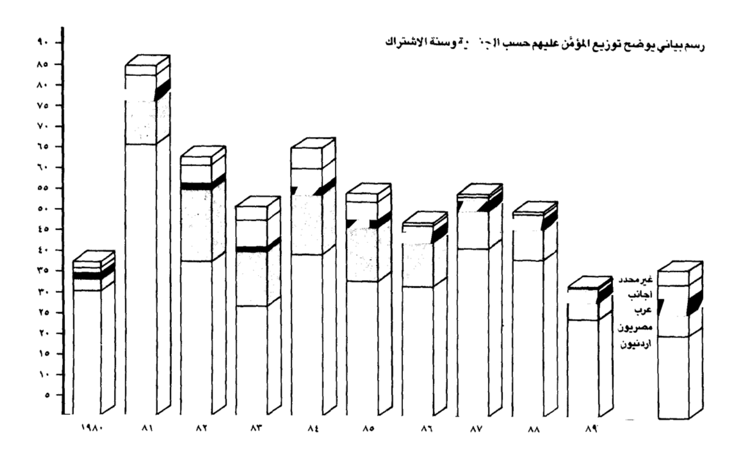
ويلاحظ من الجدول ان سنوات ١٩٨١ و ١٩٨٤ و ١٩٨٢ على التوالي شهدت تسجيل أكبر عدد من المؤمن عليهم قياساً على السنوات الأخرى. ويفسر ذلك بأن عام ١٩٨١ شهد تطبيق مرحلتين أساسيتين من مراجل تطبيق الضمان الاجتماعي حيث شمل الضمان العاملين في الشركات التي تستخدم عشرين عاملاص فأكثر ابتداء من ١/١/١٩٨١، وكذلك موظفي الدولة غير التابعين لقانون التقاعد المدني ابتداء من ١/١١/١٩٨١. أما عام ١٩٨٤ فقد تم خلاله تطبيق مرحلتين شملت أولاهما المدنيين في القوات المسلحة والثانية شملت العاملين في الشركات التي تستخدم عشرة أشخاص فأكثر بالاضافة الى تطبيق الضمان على العاملين في المجالس القروية في مختلف أنحاء المملكة. أما عام ١٩٨٢ فقد تم خلاله استكمال تطبيق المرحلة التي شملت موظفي الدولة والمؤسسات العامة.

## جدول رقم (٥)

### توزيع المؤمَّن عليهم حسب الجنسية وسنة الاشتراك بالضمان وذلك للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

وسنة الاشتراك

| الجنسية | ١٩٨٠ | ١٩٨١ | ١٩٨٢ | ١٩٨٣ | ١٩٨٤ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ | المجموع |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| أردنـــي | ٣٠٩٤٨ | ٦٥٧٤٢ | ٣٧٣٢٧ | ٢٦٦٠٦ | ٣٨٨٩٨ | ٣٣٣٥٦ | ٣٢٢٥٤ | ٤٠٩٥٦ | ٣٨٣٣٣ | ٢٣٦٧٦ | ٣٦٨٠٩٦ |
| مصـــري | ٣٣٩٩ | ١٠٩٨٤ | ١٧٦٠٧ | ١٣٣٧٣ | ١٥٤٩٩ | ١٢٩٩٢ | ١٠٧٦٣ | ٩٣٧٣ | ٧٧٨٦ | ٥٤٦٣ | ١٠٧٢٣٩ |
| عربـــي | ١٠٦٠ | ٢٢٥٦ | ١٤٧٠ | ٨٣٠ | ١٤٣٤ | ١٥٠٦ | ١٨٩٨ | ٢٧٤٧ | ٢٦٣٧ | ١٦٢٥ | ٣٠٦٥٤ |
| أجنبـي | ١٠٤٠ | ٣٥٣٦ | ٤٥٨٨ | ٦٧٩١ | ٤٢٨٦ | ٣٨٨٠ | ١٨٩١ | ١١٦١ | ١٢٥٧ | ٥٢٢ | ٢٨٩٥٢ |
| غير معروف | ١١٩٩ | ٢٧٥٩ | ١٩٩١ | ٣٢٢٣ | ٤٦٨٩ | ٢٦١٩ | ٥٩ | ٧٦ | ٧٥ | ٨٣ | ١٦٧٨٣ |
| المجمــوع | ٣٧٦٤٦ | ٨٥٢٧٧ | ٦٢٩٨٣ | ٥٠٨٣٣ | ٦٤٨٠٦ | ٥٤٣٥٤ | ٤٦٨٦٥ | ٥٤٣١٣ | ٥٠٠٨٨ | ٣١٣٦٩ | ٥٣٨٥٣٣ |




رسم بياني يوضح توزيع المؤمَّن عليهم حسب الج[illegible]ية وسنة الاشتراك

### ٢) توزيع المؤمَّن عليهم حسب الجنس والجنسية وفئة العمر.

#### أ ـ توزيع المؤمَّن عليهم الأردنيين حسب فئات العمر والجنس.

جدول رقم (٦)

يوضح توزيع المؤمَّن عليهم من الاردنيين حسب فئات العمر والجنس للفترة (١٩٨٠ ـ ١٩٨٩)

| فئات العمر | ١٩٨٠ | | ١٩٨١ | | ١٩٨٢ | | ١٩٨٣ | | ١٩٨٤ | | ١٩٨٥ | | ١٩٨٦ | | ١٩٨٧ | | ١٩٨٨ | | ١٩٨٩ | | المجموع | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث |
| ١٩٢٤ فما دون | ٧٧٠ | ٧ | ١٣١٦ | ٤ | ٢٨٤ | — | ٤٣ | — | ٦ | ١ | ١ | — | ١ | — | — | — | — | — | — | — | ٢٤٢١ | ١٢ |
| ١٩٢٥ ـ ١٩٢٩ | ١٨١٢ | ٦٩ | ٣٩٢٦ | ١٥٣ | ١٣٨٠ | ٣٢ | ٤٨٥ | ٤ | ١٠٢١ | ١٠ | ٤٠٠ | — | ٢٢١ | ٢ | ١٩٧ | ١ | ٥٢ | ١ | ٤ | — | ٩٤٩٨ | ٢٧٢ |
| ١٩٣٠ ـ ١٩٣٤ | ٢٥٩٠ | ١٠٤ | ٤٩٥٩ | ٤٤٥ | ١٨١٨ | ١٣٤ | ٨٠٢ | ٤١ | ١٥٤٨ | ٩٤ | ٩١٦ | ٣٤ | ٧٤٨ | ٢١ | ٨٥٧ | ١٩ | ٥٥٨ | ٨ | ٤٠٩ | ٤ | ١٥٢٠٥ | ٩٠٤ |
| ١٩٣٥ ـ ١٩٣٩ | ٣١٧٦ | ١٩٤ | ٥٤٢٩ | ٦٧٣ | ٢١٨٣ | ١٧٧ | ١١٤٨ | ١٠١ | ٢٠٨٢ | ١٧٥ | ١٤٤٥ | ٩٤ | ١٠٧٢ | ٨٠ | ١٣٥٥ | ١١٤ | ١٠٠٧ | ٥١ | ٧٣٧ | ٢٥ | ١٩٦٣٤ | ١٦٨٤ |
| ١٩٤٠ ـ ١٩٤٤ | ٢٢٣٧ | ٢٤٣ | ٥٨٠٧ | ٧٠٦ | ٢٢٦٣ | ٢٦١ | ١٤٣٨ | ١٣٢ | ٢٤٢٦ | ٢٤٩ | ١٦٢٩ | ١٢٦ | ١٦٤٧ | ١٤٨ | ١٩٦٢ | ١٧٣ | ١٥٦٧ | ٩٥ | ١١٠٠ | ٦٩ | ٢٢٠٧٦ | ٢٢٠٢ |
| ١٩٤٥ ـ ١٩٤٩ | ٣٠٦٢ | ٣٥٤ | ٥٩٦٨ | ٨٣٦ | ٢٢٣٧ | ٢٩٧ | ١٤٠٩ | ١٦٨ | ٢٢٢٢ | ٣٨٦ | ١٧٦١ | ٢٣٥ | ١٧٨٣ | ٢٨١ | ٢٠٢٦ | ٣٣١ | ١٦٤٤ | ٢٤٤ | ١٣٣٣ | ١٢٨ | ٢٣٦٣٥ | ٣٢٥٠ |
| ١٩٥٠ ـ ١٩٥٤ | ٢٩٥٠ | ٦٦٣ | ٧٤٦٧ | ٩٩٨ | ٢٢١٦ | ٤٦٢ | ٢٠٣٧ | ١٩٩ | ٢٨٦٢ | ٤٢٥ | ٢٠٧٨ | ٢٥٦ | ١٩٦٤ | ٣٠٥ | ٢٣٦١ | ٣٦٥ | ١٩٦٦ | ٣٠٠ | ١٤٥٢ | ١٨٢ | ٢٩٣٥٢ | ٤١٥٥ |
| ١٩٥٥ ـ ١٩٥٩ | ٥٢٣٧ | ١٦٦٧ | ١١١٨٤ | ٢٤٢٧ | ٦١٩٦ | ١٢٢٨ | ٤٨١١ | ٥٦٢ | ٥٤٤٦ | ٩٨٤ | ٤٠٥٥ | ٥٧٢ | ٣٤٧٩ | ٥٠٠ | ٣٧٠٧ | ٦٧٥ | ٢١٠٦ | ٥٠٩ | ١٦٥٠ | ١٩٩ | ٤٨٨٦١ | ٩٢٢٢ |
| ١٩٦٠ ـ ١٩٦٤ | ٢٢٣٧ | ١٠٣٦ | ٥٩٢٠ | ٢١٧٧ | ٥٢٠٨ | ٢٤٣١ | ٥٨٨٥ | ١٩٦٢ | ٨٩٣٩ | ٢٩٠٠ | ٨٩١٨ | ٢١٢٤ | ٨٢٢٠ | ١٥٥٩ | ٩٣٤٩ | ٢٢٤١ | ٧٨٥٧ | ٢٤٠٦ | ٤٢٦٨ | ٦٨٢ | ٦٦٧٩١ | ١٩٥٠٨ |
| ١٩٦٥ ـ ١٩٦٩ | ٤ | ٣ | ٦٦٩ | ١٠٢ | ١١٤١ | ٢٤٤ | ١٣١٢ | ٣٦٢ | ٢٢٣٥ | ١٠٤٠ | ٤٠٥٠ | ١٤١٧ | ٤٦٥٤ | ٢٢٣٦ | ٧٠٢٦ | ٢٧٤٣ | ٨٦٠٢ | ٣٠٥٧ | ٦٧٧٣ | ١٩٥٥ | ٣٦٤٦٧ | ١٣١٥٩ |
| ١٩٧٠ فما فوق | — | — | — | — | — | — | — | — | ٢ | ١ | ٥ | ٣ | ٥٢٤ | ٨١ | ١٦٥٩ | ٢٤٣ | ٢١٣١ | ٤٨٩ | ١٨٥٢ | ٣٧٤ | ٦١٧٣ | ١١٩١ |
| غير معروف | ٤٦٧ | ٩٦ | ٢٧٨٤ | ٨٣٢ | ٥٥٩١ | ٤٤٤ | ٣٦٣٤ | ٢٦٧ | ٣٢٩١ | ٣٤٦ | ٢٩٠٨ | ٣٣٠ | ٢٢٢٩ | ٢٠١ | ٣٠٨٧ | ٤٧٥ | ٢٤٤١ | ٢٦١ | ١٩٤ | ٩٧ | ٢٧٧٢٦ | ٣٢٤٩ |
| المجموع | ٢٦٥٢٢ | ٤٤٣٦ | ٥٦٤٢٩ | ٩٣٥٣ | ٣١٦١٧ | ٥٧١٠ | ٢٣٠٠٤ | ٣٧٩٨ | ٣٢١٨٠ | ٦٦١١ | ٢٨١٦٦ | ٥١٩١ | ٢٦٦٤٢ | ٥٤١٤ | ٣٣٥٨٦ | ٧٣٧٠ | ٣٠٩٣٢ | ٧٤٢١ | ١٩٧٦٢ | ٣٧١٥ | ٣٠٨٨٤٠ | ٥٩٠٠٩ |

ب - توزيع المؤمَّن عليهم غير الأردنيين حسب فئات العمر والجنس :

جدول رقم (٧) يبين المؤمَّن عليهم غير الأردنيين حسب سنوات الاشتراك والجنس موزعين الى فئات حسب سنوات الميلاد للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

| فئات العمر | ١٩٨٠ | | ١٩٨١ | | ١٩٨٢ | | ١٩٨٣ | | ١٩٨٤ | | ١٩٨٥ | | ١٩٨٦ | | ١٩٨٧ | | ١٩٨٨ | | ١٩٨٩ | | المجموع | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث |
| ١٩٢٤ فما دون | ٦٣ | ١٤ | ١١١ | ١ | ٩٨ | — | ٢٢ | — | ٤ | — | — | — | ٣ | ١ | — | — | ١ | — | — | — | ٣٠٢ | ١٦ |
| ١٩٢٥ - ١٩٢٩ | ١٢٧ | — | ٣٤١ | ٢٢ | ٤١٦ | ١٠ | ٢١١ | ٧ | ٤٨٥ | ١ | ١٣٢ | ٢ | ٦٤ | ١ | ١٨ | — | ١٣ | — | ٢ | — | ١٨١١ | ٤٣ |
| ١٩٣٠ - ١٩٣٤ | ٢٠٨ | ٢١ | ٦٣١ | ٢٩ | ٨٤٨ | ٣٠ | ٤٦٣ | ٢٨ | ٦١٤ | ٢٢ | ٣٣٠ | ١١ | ١٩٣ | ١١ | ١٠٦ | ٦ | ١١٣ | ١ | ٦٦ | ١ | ٣٥٧٢ | ١٦٠ |
| ١٩٣٥ - ١٩٣٩ | ٣٤٢ | ٣١ | ١٠٢٧ | ٧٢ | ١٢٨٢ | ٤١ | ٩٧٢ | ٥١ | ٩٨٠ | ٤٤ | ٦٧٣ | ٣٧ | ٥٧٥ | ٢٤ | ٢٣٦ | ١١ | ١٧١ | ١٢ | ١٥٨ | ٦ | ٦٤١٦ | ٣٢٩ |
| ١٩٤٠ - ١٩٤٤ | ٥٣٥ | ٦٢ | ١٤٩٢ | ٨٤ | ١٧٩٨ | ٨٦ | ١٤٨٧ | ٦٦ | ١٤٠٣ | ٦٦ | ١٠٥٨ | ٥٢ | ٥٦١ | ٣٤ | ٣٥٧ | ٢٤ | ٣٢٠ | ١٦ | ٢٥٥ | ١٤ | ٩٣٦٦ | ٥٠٤ |
| ١٩٤٥ - ١٩٤٩ | ٨٦٤ | ١٠٥ | ٢٢٩٧ | ١٦٨ | ٢٦٢١ | ١٥٩ | ٢٢٦٠ | ١٢٥ | ٢١١٤ | ١٣٠ | ١٦٢٣ | ٩٥ | ١٠٠٠ | ٧١ | ٧٠٤ | ٤٨ | ٥٦٩ | ٥٠ | ٤٣٤ | ٢٢ | ١٤٤٨٦ | ٩٧٣ |
| ١٩٥٠ - ١٩٥٤ | ١٥٩٣ | ١٥٥ | ٤١٨٤ | ٢١٢ | ٤٩٨٥ | ٢٣٥ | ٤٠١٩ | ٢٢١ | ٣٥٣١ | ١٨٦ | ٢٥٥٥ | ١٤٠ | ١٦٧٤ | ١٠٧ | ١٣٠٣ | ٩١ | ١٠٦٣ | ٨٨ | ٨٤٦ | ٤٩ | ٢٥٧٥٣ | ١٤٨٤ |
| ١٩٥٥ - ١٩٥٩ | ١٥٧٨ | ١٦٩ | ٥٤٦٦ | ٢٥٥ | ٧٨٠٨ | ٣٣٠ | ٧١٣٦ | ٣٦٨ | ٦٨٠٧ | ٢١٧ | ٤٤٦٠ | ٢٧٠ | ٢٨٥٤ | ١٩٥ | ٢٢٨٨ | ١٤٩ | ١٧٥٠ | ١١٥ | ١٠٧٢ | ١٢٤ | ٤١٢١٩ | ٢٢٩٢ |
| ١٩٦٠ - ١٩٦٤ | ٤٠٦ | ٧٩ | ١٤٣٠ | ١٢٣ | ٢٥٤٨ | ٢١٦ | ٣٦١٩ | ٢٨١ | ٥٣٧١ | ٤٠٥ | ٥٤٧٤ | ٣٦٥ | ٤٣٢٨ | ٢٠٥ | ٤١٣٢ | ١٨٠ | ٢٥٤٨ | ٢٠٧ | ٢٢٤٤ | ١٤١ | ٣٣١١٠ | ٢٢٠٢ |
| ١٩٦٥ - ١٩٦٩ | ١ | ٢ | ٥١ | ٩ | ٢٠٨ | ٢٢ | ٦٤٨ | ٣٢ | ١٣٩٣ | ٥٢ | ١٨٣١ | ٧٢ | ١٣٩٢ | ٦٢ | ١٢٦٧ | ٩٥ | ١٧٣٥ | ٩٦ | ١٦٥١ | ٨٠ | ١٠١٧٧ | ٥٢٢ |
| ١٩٧٠ فما فوق | — | — | — | — | — | — | — | — | ١ | — | ٢ | — | ٦٦ | ٦ | ١٥٧ | ٤ | ٣٨٥ | ٢١ | ٤٥١ | ٢٠ | ١٠٦٢ | ٥١ |
| غير معروف | ٢٢٨ | ١١٥ | ١١٨٢ | ٣٠٨ | ١٧٧٦ | ١٣٩ | ١٩٨٠ | ١٢٥ | ١٩٦٠ | ١٢٩ | ١٧٢٨ | ٨٥ | ١٢٨٤ | ٨٨ | ٢٠٩٨ | ٨٣ | ١٤١٢ | ٤٩ | ٢٣٩ | ١٦ | ١٢٨٨٧ | ١١٣٧ |
| المجموع | ٥٩٤٥ | ٧٥٣ | ١٨٢١٢ | ١٢٨٣ | ٢٤٣٨٨ | ١٢٦٨ | ٢٢٨١٧ | ١٣٠٤ | ٢٤٦٦٣ | ١٣٥٢ | ١٩٨٦٧ | ١١٢٩ | ١٤٠٠٤ | ٨٠٥ | ١٢٦٦٦ | ٦٩١ | ١١٠٨٠ | ٦٥٥ | ٧٤١٩ | ٤٧٣ | ١٦١٠٦١ | ٩٧١٣ |

يلاحظ من الجدول رقم (٦) ان فئة مواليد ١٩٦٠ ـ ١٩٦٤ تشكل أكبر فئة من الاردنيين المسجلين في المضان بين الذكتو، اذ تبلغ ٦ر٢١٪ تليها فئة مواليد ١٩٥٥ ـ ١٩٥٩ حيث تبلغ ٨ر١٥٪. وتأتي فئة مواليد ١٩٢٤ فما دون أقل النسب حيث تقل عن ١٪.

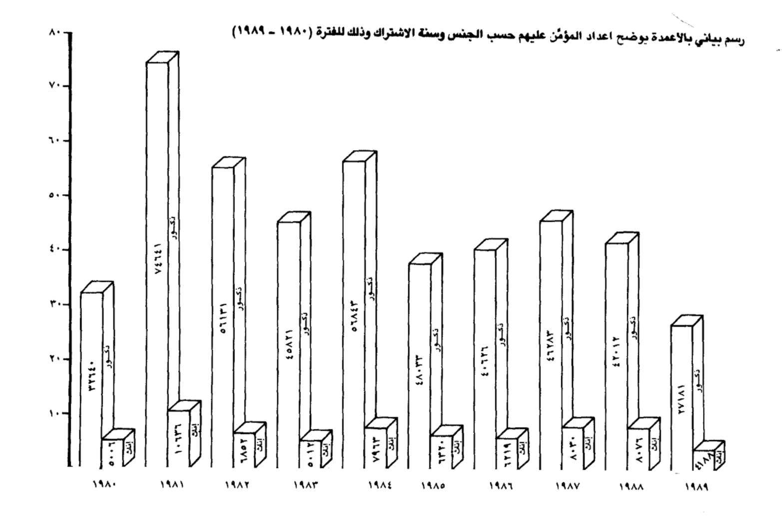
أما بالنسبة للإناث الأردنيات فتأتي فئة مواليد ١٩٦٠ ـ ١٩٦٤ لتشكل أكبر فئة من الإناث الأردنيات تليها فئة مواليد ١٩٦٥ ـ ١٩٦٩.

وبخصوص الجدول رقم (٧) المتعلق بغير الأردنيين، فيلاحظ ان ما يقرب من ٢٥٪ من الذكور يقعون ضمن فئة مواليد ١٩٥٥ ـ ١٩٥٩ تليها فئة مواليد ١٩٦٠ ـ ١٩٦٤. وتأتي في المرتبة الثالثة فئة مواليد ١٩٥٠ ـ ١٩٥٤.

أما بالنسبة للإناث فتشكل فئتا مواليد ١٩٥٥ ـ ١٩٥٩ و ١٩٦٠ ـ ١٩٦٤ ما يقرب من ٥٠٪ من اجمالي عدد المشتركات.

وبصورة عامة فأن فئة الشباب من الذكتور والإناث سواء كانوا اردنيين أو غير اردنيين تشكل نسبة كبيرة من المؤمن عليهم

رسم بياني بالاعمدة يوضح اعداد المؤمَّن عليهم حسب الجنس وسنة الاشتراك وذلك للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)



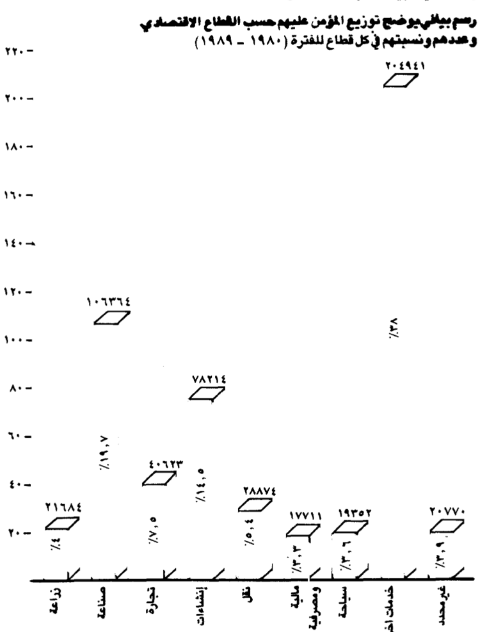
## ٣) توزيع المؤمّن عليهم حسب النشاط الاقتصادي

### جدول رقم (٨)
### يبين توزيع المؤمّن عليهم حسب النشاط الاقتصادي للسنوات من ١٩٨٠ ولغاية ١٩٨٩

| النشاط الاقتصادي | [illegible] المؤمـــن [illegible] | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ١٩٨٠ | ١٩٨١ | ١٩٨٢ | ١٩٨٣ | ١٩٨٤ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ | المجموع | النسبة |
| زراعـــة | ١٣٦ | ٢٣٧٧ | ٢٧٦٧ | ٢٧٢٣ | ٢٣٠٣ | ١٩٤٨ | ٢٣١٣ | ٢٦٩١ | ٢٥٥٤ | ٨٧٢ | ٢١٦٨٤ | ٪ ٤ |
| صناعـة | ١٨٣٩٦ | ١٥٦٠١ | ١٠٤١١ | ٨٥٦٥ | ١١٣٠٣ | ٩٠٧١ | ٧٣٩٨ | ٩٦٨٦ | ٩٢٧٥ | ٦٦٥٨ | ١٠٦٣٦٤ | ٪١٩.٧ |
| تجـارة | ٢٨٣٣ | ٥٨٧٠ | ٤٣٠٦ | ٢٧٣٤ | ٥٢٠٦ | ٤٠٨٠ | ٣٠٠٧ | ٥٧٨١ | ٤١٢٤ | ٢٦٨٢ | ٤٠٦٢٣ | ٪ ٧.٥ |
| انشاءات | ٧٨٥ | ٨٩٢١ | ٧٤٨١ | ١١٦٣٥ | ١٢٨٠٨ | ١٢٤٧١ | ٧٩٩٤ | ٥٩٢٠ | ٥٨٤٩ | ٤٣٥٠ | ٧٨٢١٤ | ٪١٤.٥ |
| نقـــل | ١٨٩٨ | ٦٧١٣ | ٢٨٦٨ | ٢٧٤٢ | ٢٣٥٩ | ٣٠٢٢ | ٢٥٦٣ | ٢٥٢٢ | ٢٥٤٥ | ١٦٤٢ | ٢٨٨٧٤ | ٪ ٥.٤ |
| مالية ومصرفية | ٦١٦٦ | ٢٦٠٧ | ٢٤١٢ | ١٤٤٨ | ١١٩٣ | ٨٩٥ | ٦٩٧ | ٦١٥ | ٨٤٦ | ٨٣٢ | ١٧٧١١ | ٪ ٣.٣ |
| [illegible] | ٢٢٩٠ | ٣٣٣٩ | ٢٦٣٧ | ٢٣٠٥ | ١٧٨٩ | ١٧١٠ | ١٢٠٥ | ١٤٧٦ | ١٦٢٧ | ٩٧٤ | ١٩٣٥٢ | ٪ ٣.٦ |
| خدمات أخرى | ٥٠٥٠ | ٣٤٤٦٦ | ٢٦٢٦١ | ١٦٩٨٣ | ٢٥٧٧٤ | ١٩٣٠٦ | ١٩٧٣٧ | ٢٢٨٨٩ | ٢١٦٧٩ | ١١٧٩٦ | ٢٠٤٩٤١ | ٪٣٨ |
| غير معروف | ٩٢ | ٤٣٨٣ | ٣٨٤٠ | ١٦٩٨ | ٢٠٧١ | ١٨٥٠ | ١٩٥١ | ١٧٣٣ | ١٥٨٩ | ١٥٦٣ | ٢٠٧٧٠ | ٪ ٣.٩ |
| المجمـوع | ٣٧٦٤٦ | ٨٥٢٧٧ | ٦٢٩٨٣ | ٥٠٨٣٣ | ٦٤٨٠٦ | ٥٤٣٥٣ | ٤٦٨٦٥ | ٥٤٣١٣ | ٥٠٠٨٨ | ٣١٣٦٩ | ٥٣٨٥٣٣ | |

يتضح من الجدول رقم (٨) ان قطاع الخدمات يستأثر بحوالي ٣٨٪ من إجمالي عدد المسجلين في الضمان يليه قطاع الصناعة بنسبة ١٩,٧٪. ويأتي في المرتبة الثالثة قطاع الانشاءات حيث بلغت النسبة ١٤,٥٪، ويليه قطاع التجارة بنسبة ٧,٥٪. أما سائر القطاعات الأخرى فهي متقاربة من حيث عدد العاملين المسجلين في الضمان وتتراوح قطاعات النقل والزراعة والسياحة والمالية والمصرفية بين نسبة ٥,٤٪ و ٣,٣٪.

**رسم بياني يوضح توزيع المؤمن عليهم حسب القطاع الاقتصادي وعددهم ونسبتهم في كل قطاع للفترة (١٩٨٠ ـ ١٩٨٩)**



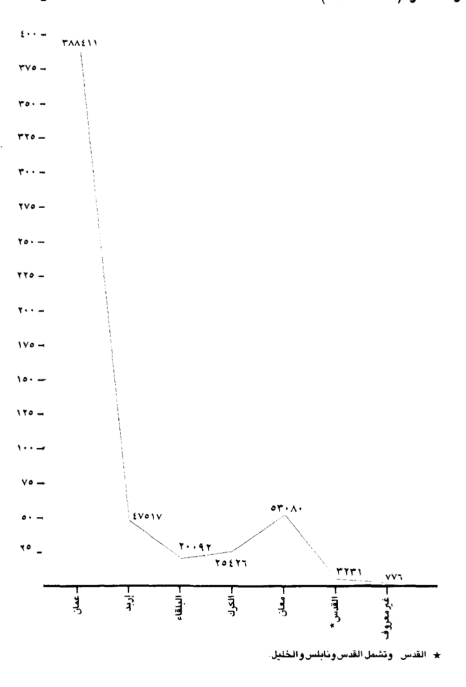
## ٤) توزيع المؤَمَّن عليهم حسب مكان العمل وسنة الاشتراك في الضمان

### جدول رقم (٩)
### يوضح عدد المؤَمَّن عليهم موزعين حسب مكان العمل / المحافظات / وسنة الاشتراك للفترة (١٩٨٠ ـ ١٩٨٩)

| المحافظات ومكان العمل | عـــدد المؤَمَّـــن عليهـــم وسنة الاشتراك | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ١٩٨٠ | ١٩٨١ | ١٩٨٢ | ١٩٨٣ | ١٩٨٤ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ | المجموع |
| عمّـــان | ٣١٠٠٥ | ٥٩٥٩٨ | ٤٢٤٣٠ | ٣٣٢٧٧ | ٤٧٨٦٢ | ٤٠٣٤٩ | ٣٤٤٤١ | ٤٠١٥١ | ٣٥٨٧٤ | ٢٣٤٢٤ | ٣٨٨٤١١ |
| القدس | ٨٣ | ٧٥٩ | ٧٤ | ٤٣ | ٤٥ | ٩١ | ٣٢ | ٤٨٧ | ٢٣ | ١١ | ١٦٥٩ |
| إربـــد | ١٢١٨ | ٧١٥٦ | ٥٩٥٧ | ٥٨٣٢ | ٥٩٣٧ | ٢٨٤٠ | ٢٨١٩ | ٥١٩٦ | ٥١٨٧ | ٢٣٧٥ | ٤٧٥١٧ |
| نابلس | ٧٣ | ٥١٢ | ٢٣ | ٢٩ | ٣٢ | ٢٨٥ | ٤٧ | ٢٨ | ٣٧ | ٦ | ١٠٧٢ |
| الخليل | ٢٧ | ٣٢٢ | ٣ | ١٧ | ١٨ | ١٦ | ٨ | ٤٤ | ٩ | ٣٦ | ٥٠٠ |
| البلقاء | ١٠٥١ | ٣٣١٦ | ٢٧٤٩ | ١٩٢١ | ٢٣٦٣ | ٢٢١٤ | ١٧٤٤ | ١٩٤٤ | ١٦٨٥ | ١١٠٥ | ٢٠٠٩٢ |
| الكرك | ٢٨٤ | ٣٩٤٨ | ٣٢٠٥ | ٣٨٩٢ | ٢٣١٧ | ١٤٩٣ | ١٨٠٢ | ٢٤٩٤ | ٢٢٧٥ | ١١٩٦ | ٢٥٤٢٦ |
| معـــان | ١٣٤٤ | ٩٥٥١ | ٨٥٠٣ | ٥٧٦٩ | ٦١٠٦ | ٥٩٨٨ | ٤٩٤٢ | ٣٩٠ | ٤٩٣٢ | ٢٠٤٥ | ٥٣٠٨٠ |
| بلدة غير مفروزة | ٤١ | ١١٥ | ٣٩ | ٥٣ | ١٢٦ | ٧٧ | ٢٩ | ٦٩ | ٥٦ | ١٧١ | ٧٧٦ |
| **المجمـــوع** | **٣٧٦٤٦** | **٨٥٢٧٧** | **٦٢٩٨٣** | **٥٠٨٣٣** | **٦٤٨٠٦** | **٥٤٣٥٣** | **٤٦٨٦٥** | **٥٤٣١٣** | **٥٠٠٨٨** | **٣١٣٦٩** | **٥٣٨٥٣٣** |

يلاحظ ان محافظة العاصمة عمان تستأثر بأكبر عدد من المؤَمَّن عليهم (٣٨٨٤١١) مؤمَّناً عليه أي بنسبة (٧٢.٣٪) من مجموع المسجلين في الضمان. وتأتي محافظة معان في المرتبة الثانية (٩.٩٪)، تليها محافظة اربد (٨.٨٪) ثم محافظة الكرك (٤.٧٪) وبعدها محافظة البلقاء (٣.٧٪).

**رسم بياني يوضح توزيع المؤمَّن عليهم حسب المحافظات**
**وذلك للفترة (١٩٨٠ ـ ١٩٨٩)**



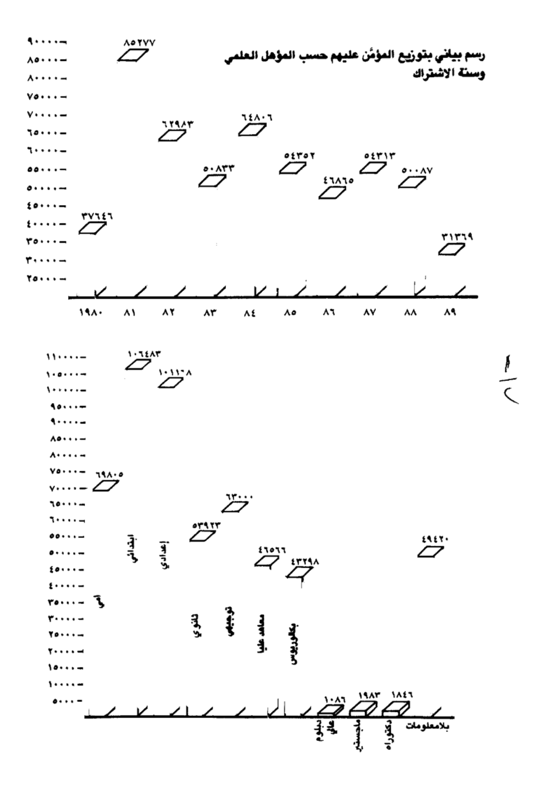

★ القدس وتشمل القدس ونابلس والخليل.

## ٥) توزيع المؤمَّن عليهم حسب المؤهل العلمي :

### جدول رقم (١٠)
### يوضح عدد المؤمَّن عليهم موزعين حسب المؤهل العلمي وسنة الاشتراك للفترة من (١٩٨٠ ـ ١٩٨٩)

| | عـــدد المؤمَّـــن عليهـــم وسنة الاشتراك | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| المؤهل العلمي | ١٩٨٠ | ١٩٨١ | ١٩٨٢ | ١٩٨٣ | ١٩٨٤ | ١٩٨٥ | ١٩٨٦ | ١٩٨٧ | ١٩٨٨ | ١٩٨٩ | المجموع |
| أمـــي | ٢٢٥٢ | ١١٨٩٦ | ١٢٥١٠ | ٨٢٧٩ | ١٠٧٢٤ | ٧١٢٥ | ٦٥٣٥ | ٤٥٦٨ | ٢٤٨١ | ٢٤٣٥ | ٦٩٨٠٥ |
| ابتدائي | ٨١٧٤ | ٢٠٥٠٢ | ١٢٧٤١ | ٩٧٦٠ | ١٢٧٠٤ | ١٠٢٦٨ | ٧٧٠٤ | ١٠٨٠٩ | ١٠٤٢٣ | ٣٣٩٨ | ١٠٦٤٨٣ |
| اعدادي | ٦٢٥٢ | ١٥١٥٦ | ٩٧٢١ | ٩١٣١ | ١٢٩٤٦ | ١١٩٣٨ | ٩٨٤٣ | ٩٨٥٦ | ١٠١٥٦ | ٦١٦٩ | ١٠١١٦٨ |
| ثانـوي | ٣٣٣٥ | ٨٥٦٣ | ٥٢٨٥ | ٥٧٣٤ | ٧٥١٦ | ٦١١٣ | ٥٥٠٦ | ٤٨٨٢ | ٤٢٣٥ | ٢٧٥٤ | ٥٣٩٢٣ |
| توجيهي | ٧٥٧٤ | ١١٩٩٥ | ٨٥٢٩ | ٦١٠٨ | ٧٦٧٨ | ٥٦١٩ | ٤٠٨١ | ٤٨٥٧ | ٤١٨٢ | ٢٣٧٧ | ٦٣٠٠٠ |
| معاهد عليا | ٢٨٢٨ | ٥٧١٢ | ٣٩٤٧ | ٤١١١ | ٤٧٠٤ | ٤٨٠٤ | ٤٢١٢ | ٦١٣٧ | ٦٤٦٧ | ٣٦٤٤ | ٤٦٥٦٦ |
| بكالوريـوس | ٣٣٣٥ | ٦٣١١ | ٥٠١٦ | ٣٩٠٠ | ٤٦٦٢ | ٤٢٥٥ | ٤٢٣٣ | ٤٦٦٠ | ٤٤٩٠ | ٢٤٣٦ | ٤٣٢٩٨ |
| دبلوم عالي | ١٨٨ | ٢٢١ | ١١٢ | ٥٩ | ٩٤ | ١١٤ | ٨٤ | ٩٦ | ٥٠ | ٦٨ | ١٠٨٦ |
| ماجستيـر | ١٧١ | ٣٠١ | ٢٧٣ | ١٦٩ | ١٧٧ | ١٢٣ | ٢١٥ | ١٩٤ | ٢٠٧ | ١٠٨ | ١٩٣٨ |
| دكتـوراه | ٤٦ | ٨١ | ٣٧٤ | ١٥٧ | ١٦٩ | ١٢٦ | ٤٨٥ | ١٦٤ | ١٨٤ | ٦٠ | ١٨٤٦ |
| لا يوجد معلومات | ٣٤٩١ | ٤٥٣٩ | ٤٤٧٥ | ٣٤٢٥ | ٣٤٣٢ | ٣٨٦٩ | ٣٩٦٧ | ٨٠٩٠ | ٦٢١٢ | ٧٩٢٠ | ٤٩٤٢٠ |
| **المجمـوع** | **٣٧٦٤٦** | **٨٥٢٧٧** | **٦٢٩٨٣** | **٥٠٨٣٣** | **٦٤٨٠٦** | **٥٤٣٥٤** | **٤٦٨٦٥** | **٥٤٣١٣** | **٥٠٠٨٨** | **٣١٣٦٩** | **٥٣٨٥٣٣** |

يلاحظ من الجدول رقم (١٠) ان حملة الشهادة الابتدائية والاعدادية يشكلون حوالي (٤٢,٥٪) من مجموع المسجلين في الضمان، آخذاً بعين الاعتبار مجموع الذين لم تتوفر معلومات بشأن تحصيلهم العلمي، أما حملة التوجيهية والدراسة الثانوية فتصل نسبتهم معاً الى حوالي (٢٤٪) وتبلغ نسبة حملة البكالوريوس (٨,٨٪) وحملة الشهادات العليا بعد البكالوريوس بما في ذلك حملة الدكتوراه حوالي (١٪). وتبلغ نسبة الأميين حوالي (١٤٪).


رسم بياني بتوزيع المؤمَّن عليهم حسب المؤهل العلمي
وسنة الاشتراك
٨٥٢٧٧
٦٢٩٨٣
٦٤٨٠٦
٥٠٨٣٣
٥٤٣٥٢
٤٦٨٦٥
٥٤٣١٣
٥٠٠٨٧
٣٧٦٤٦
٣١٣٦٩
١٩٨٠ ٨١ ٨٢ ٨٣ ٨٤ ٨٥ ٨٦ ٨٧ ٨٨ ٨٩
١٠٦٤٨٣
١٠١١٠٨
٦٩٨٠٥
٦٣٠٠٠
٥٣٩٢٣
٤٦٥٦٦
٤٣٢٩٨
٤٩٤٢٠
١٠٨٦
١٩٨٣
١٨٤٦
أمي
ابتدائي
إعدادي
ثانوي
توجيهي
معاهد عليا
بكالوريوس
دبلوم عالي
ماجستير
دكتوراه
بلامعلومات

## ٦) توزيع المؤمَّن عليهم حسب الحالة الاجتماعية :

### جدول رقم (١١)
### يوضح عدد وتوزيع المؤمَّن عليهم حسب الجنس والحالة الاجتماعية وسنة الاشتراك وذلك للفترة (١٩٨٠ - ١٩٨٩)

| | ١٩٨٠ | | ١٩٨١ | | ١٩٨٢ | | ١٩٨٣ | | ١٩٨٤ | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث |
| اعزب | ١٠١٢٥ | ٣٤٣٢ | ٢٣٩٥٠ | ٥٤٣٢ | ٢٢٧٤٣ | ٤٠٣٨ | ٢٠٨٤٢ | ٣٠١٧ | ٢٤٩٧٤ | ٤٨٦٦ |
| متزوج | ٢٠٧١٨ | ١١٤٢ | ٤٤٣٤٣ | ٣٥٥٢ | ٢٧٣٩٠ | ١٩٩٩ | ١٩٤١٥ | ١٣٤٥ | ٢٥٠٨٥ | ٢١٢٣ |
| مطلق | ٦٦ | ٨٧ | ١٣٤ | ٢٥٦ | ٦٩ | ١٠٧ | ٥٥ | ٦٥ | ٧٩ | ١١٢ |
| أرمل | ٢٤ | ١٣٧ | ٨٧ | ٨٢٩ | ٢٣ | ٢٠٢ | ٢١ | ٨٥ | ٢٦ | ١١٩ |
| بلا معلومات | ١٧٠٧ | ٢٠٨ | ٦١٢٧ | ٥٦٧ | ٥٨٩٦ | ٥٠٦ | ٥٤٨٨ | ٥٠٠ | ٦٦٧٩ | ٦٦٣ |
| المجموع | ٣٢٦٤٠ | ٥٠٠٦ | ٧٤٦٤١ | ١٠٦٣٦ | ٥٦١٣١ | ٦٨٥٢ | ٤٥٨٢١ | ٥٠١٢ | ٥٦٨٤٣ | ٧٩٦٣ |
| المجموع الكلي | ٣٧٦٤٦ | | ٨٥٢٧٧ | | ٦٢٩٨٣. | | ٥٠٨٣٣ | | ٦٤٨٠٦ | |

| | ١٩٨٥ | | ١٩٨٦ | | ١٩٨٧ | | ١٩٨٨ | | ١٩٨٩ | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث | ذكور | اناث |
| اعزب | ٢٤٦٧٧ | ٤٠٨٠ | ٢٢١٧٢ | ٤٠١٤ | ٢٤٨٨٨ | ٥٣٠٦ | ٢٣٦٩٨ | ٥٦١٣ | ١٥٢٧٠ | ٣٠٤٣ |
| متزوج | ١٨٩٠٨ | ١٦٥٩ | ١٦٥٧٧ | ١٩٠٥ | ١٩٠٦٢ | ٢٣٣٩ | ١٦٥٦٩ | ٢٠٨٩ | ١١١٤٠ | ٩٨٤ |
| مطلق | ٦٤ | ٨٣ | ٤٩ | ٨١ | ٧٠ | ١١٩ | ٥٢ | ٨٤ | ٤٥ | ٤٩ |
| أرمل | ٢٦ | ٩٤ | ١٥ | ٩٤ | ١٦ | ١٢٧ | ٥ | ٩٠ | ١٠ | ٤٧ |
| بلا معلومات | ٤٣٥٨ | ٤٠٤ | ١٨٣٣ | ١٢٥ | ٢٢٤٧ | ١٣٩ | ١٦٨٨ | ٢٠٠ | ٧١٦ | ٦٥ |
| المجموع | ٤٨٠٣٣ | ٦٣٢٠ | ٤٠٦٤٦ | ٦٢١٩ | ٤٦٢٨٣ | ٨٠٣٠ | ٤٢٠١٢ | ٨٠٧٦ | ٢٧١٨١ | ٤١٨٨ |
| المجموع الكلي | ٥٤٣٥٣ | | ٤٦٨٦٥ | | ٥٤٣١٣ | | ٥٠٠٨٨ | | ٣١٣٦٩ | |

يشتمل الجدول رقم (١١) على توزيع للمؤمن عليهم على أساس الحالة الاجتماعية وذلك في كل سنة على حده.

ويلاحظ ان عدد الاناث العازبات أكبر من عدد المتزوجات طوال الأعوام العشرة في حين كان عدد الذكور المتزوجين أعلى خلال السنوات (٨٠,٨١,٨٢,٨٤) وأصبح عدد العازبين من الذكتور أعلى من عدد المتزوجين طوال الأعوام (٨٣,٨٥,٨٦,٨٧,٨٨,١٩٨٩).

## قائمة باسماء المراجع


١ ـ مجلة الاتحاد العام العربي للتأمين (هيئة دولية عربية)
ندورة تأمينات الحياة (أيار ١٩٧٥)
٢ ـ مجلة الاتحاد الاتحاد العام العربي للتأمين
(ندوة تأمينات الحياة (أيار ١٩٧٦)
٣ ـ المؤتمر الخامس للاتحاد العام العربي للتأمين في الكويت
(تشرين الثاني ١٩٦٩)
٤ ـ تقرير المجمع العربي للتأمين الهندسي
(ندوة ١٩٧٦)
٥ ـ قانون الضمان الاجتماعي والاحكام التنفيذية لنظام المعاش الاساسي
(موسوعة التشريعات الليبية ٧٤ ـ ١٩٧٥)
٦ ـ قانون الضمان الاجتماعي الحكومي في الاردن
٧ ـ الاطار القانوني والتنظيمي في السوق الاردنية
(اعداد شركة النسر العربي للتأمين ـ الاردن)
٨ ـ مسيرة التأمين على الحياة في الاردن
(اعداد شركة النسر العربي للتأمين ـ الاردن)
٩ ـ اعادة التأمين والطاقة الاستيعابية له ١٩٩١
(الوجيز في اعادة التأمين)
اعداد وتقديم: حسين النبهاني
الامين العام للاتحاد العام العربي للتأمين

10. Risk Insurance III Edition - by Mark Greene IS BN: 0-538 - 06320-3.
11- Prudentiel Insurance Candidate Work Books.
12 - B ritish Insurance Associaton London -ec. 4p jd te /2484477.
13 - The social security Publications of the United States.
14 - The Mutual Fund Mertgage Insuronce fund By Fisher & Rapkin

التوزيع

المؤسسة الاردنية للتجهيزات المكتبية

جبل الحسين ـ عمان

هاتف رقم ٦٥٤٣٤٧

المتخصصون في الكتاب الجامعي الأكاديمي العربي والأجنبي

دار زهران
للنشر والتوزيع

فاكس : ٥٣٣١٢٨٩ - ص.ب : ٢١٢٤٣٧ - الرمز البريدي ١١١٢١ عمان - الأردن